

Esta investigación aborda la problemática de la transformación del trabajo en la CAPV en las últimas 3 décadas y, más específicamente, el estudio zonal comparado de la estructura social del empleo del Alto Deba, la Margen Izquierda del Ibaizabal y la comarca de Vitoria-Gasteiz en el periodo 1975-2001. Se opta por el estudio del empleo desde una óptica diferente, más local, y en estrecha relación con tres “modelos” de industrialización y desarrollo económico harto divergentes en el ámbito vasco desde sus orígenes ya que se presupone que las alteraciones acaecidas en el mundo del trabajo-empleo en las últimas décadas se reflejan ya actualmente de forma nítida en el mercado de trabajo vasco, mercado que, además, operaría sobre la base de zonas con estructuras de empleo cuantitativa y cualitativamente distintas. Asimismo, estas áreas geográficas responderían en su moderna configuración estructural al influjo de una conformación socio-histórica e institucional diferenciada. De este modo, se analiza la crisis del modelo fordista de producción en la Margen Izquierda y sus consecuencias sobre la estructura de empleo en esa área; el modelo vitoriano de industrialización, su crisis y reactivación en el marco del periodo de expansión económica abierto desde mediados de los años noventa; y, finalmente, el peculiar tipo-ideal del Alto Deba guipuzcoano, fuertemente influenciado por el movimiento cooperativo.

#### Autor

Imanol Pradales Gil es Doctor en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad de Deusto y Masterclass por la London School of Economics and Political Sciences sobre “The European Labour Market and Demography”.

Es Director de *DeustuLan*, Centro de Inserción Laboral Integral de la Universidad de Deusto y profesor en la Facultad de Humanidades de esta misma Universidad.

En el ámbito de la investigación, en la actualidad desarrolla varias líneas de estudio: es investigador principal en *Definición de una atalaya para el seguimiento de proyectos de innovación y promoción económica de Bizkaia*. Ha dirigido proyectos como *Entre la incertidumbre y la esperanza. Un balance comparado del comportamiento del empleo en la CAPV en el periodo 1994-2003*; *Espejos de la Globalización: Transformación del trabajo* y *Distritos de Empleo en la CAPV*; o *La inserción laboral de los titulados de la Universidad de Deusto. Promoción 2001*.

## Estructura social del empleo en la CAPV

Transformación del trabajo y zonas de empleo

# Estructura social del empleo en la CAPV

Transformación del trabajo y zonas de empleo

Imanol Pradales Gil



Ganador del Premio “Realidad Social Vasca” 2004

Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia

Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco



PRECIO: 11 €



EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO

LEHENDAKARITZA

PRESIDENCIA

# ESTRUCTURA SOCIAL DEL EMPLEO EN LA CAPV

## Transformación del trabajo y zonas de empleo

Imanol Pradales Gil

Ganador del Premio “Realidad Social Vasca” 2004

**EUSKO JAURLARITZA**



**GOBIERNO VASCO**

LEHENDAKARITZA  
Azterlan eta Lege Araubide Zuzendaritza  
*Prospekzio Soziologikoen Kabinetea*

PRESIDENCIA  
Dirección de Estudios y Régimen Jurídico  
*Gabinete de Prospección Sociológica*

**Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia**

Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco

Vitoria-Gasteiz, 2005

**PRADALES GIL, Imanol**

Estructura social del empleo en la CAPV : transformación del trabajo y zonas de empleo / Imanol Pradales Gil. – 1ª ed. – Vitoria-Gasteiz : Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia = Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco, 2005

p. ; cm.

ISBN 84-457-2349-9

1. Mercado de trabajo-Euskadi. I. Euskadi. Gabinete de Prospección Sociológica. II. Título.  
331.5(460.15)

Esta investigación se presentó al Premio “Realidad Social Vasca” en su convocatoria de 2004 con el título: *Estructura social del empleo en la CAPV. Transformación y zonas de empleo*, resultando ganadora del mismo.

La Presidencia del Gobierno Vasco ha considerado oportuna la publicación de este trabajo en virtud de su notable interés científico, sin embargo la responsabilidad del texto íntegro del mismo corresponde totalmente al autor de la investigación.

Edición:	1.ª, agosto 2005
Tirada:	1.500 ejemplares
©	Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco Presidencia
Edita:	Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco Donostia-San Sebastián, 1 – 01010 Vitoria-Gasteiz
Foto de portada:	Iban Gorriti
Fotocomposición:	Composiciones Rali, S. A. Particular de Costa, 8-10 – 48010 Bilbao
Impresión:	Estudios Gráficos Zure, S. A. Carretera Lutzana-Asua, 24 A – Erandio Goikoa (Bizkaia)
ISBN:	84-457-2349-9
D.L.:	BI-2089-05

**Nere gurasoei**  
*Bihotz bihotzez*

## AGRADECIMIENTOS

La realización de una investigación como la que aquí se presenta es, sin duda, una ardua y prolongada tarea en la que son muchas las personas que, directa o indirectamente, contribuyen a que dicha empresa arribe a buen puerto. Por ello, las líneas que siguen pretenden dejar constancia de mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que, en mayor medida, han hecho posible este trabajo.

En primer lugar a mis padres y hermanos, que siempre me han animado y apoyado en todo cuanto ha estado en su mano para acometer cualquier proyecto que les haya planteado, a pesar de las dificultades y sacrificios que, en no pocas ocasiones, ello ha acarreado. Capítulo aparte merece Laura, sin cuya paciencia, apoyo y ánimo infatigables en los momentos difíciles (y no tan difíciles) nunca hubiera llegado a redactar estas líneas.

Mi agradecimiento, desde luego, a Andoni Kaiero, director de la tesis que ha dado pie a esta obra. También quiero agradecer a las muchas personas que desde la Facultad de CC.PP. y Sociología me apoyaron en todo este camino. En especial, cómo no, a Pako Garmendia, quien siendo entonces Decano me brindó la posibilidad de acogerme como becario, y desde entonces ha velado –¡de tantas maneras!– porque la investigación llegara a buen término, apoyándome en todo momento y atendiéndome siempre que ha hecho falta.

Deseo dar las gracias, qué duda cabe, al Departamento de Estudios de la Consejería de Empleo del Gobierno Vasco y, en especial, a Luis Sanzo, por atender mis múltiples peticiones estadísticas y posibilitar así la redacción del último capítulo. También a Jesús Rodríguez, responsable de la información censal en el Eustat, que se prestó con entusiasmo y celeridad a preparar la explotación censal que ha dado a la luz el análisis de la movilidad laboral.

Finalmente, no quisiera olvidarme del Servicio de Estudios Sociológicos del Gabinete de Lehendakaritza del Gobierno Vasco, sin cuyo apoyo, esta obra nunca hubiera visto la luz.

Denoi, ESKERRIK ASKO.

# ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS .....	15
ABREVIATURAS .....	21
INTRODUCCIÓN .....	23

## **PARTE PRIMERA: CLAVES TEÓRICAS PARA COMPRENDER LA TRANSFORMACIÓN DEL TRABAJO EN LAS SOCIEDADES MODERNAS**

### **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN AL CONOCIMIENTO DEL EMPLEO Y SUS CORRELATOS AFINES**

1. INTRODUCCIÓN .....	29
2. DEL TRABAJO AL EMPLEO .....	30
2.1. Entre las sociedades primitivas y el mundo grecorromano .....	31
2.2. La concepción judeocristiana y medieval del trabajo .....	35
2.3. El trabajo a partir del Renacimiento y la reforma protestante .....	37
2.4. Entre Adam Smith y Karl Marx .....	39
2.5. Definición y concepción actual del empleo .....	44
2.6. Las modernas categorías de empleo, paro y sus derivados .....	45
2.6.1. Trabajo productivo y reproductivo .....	46
2.6.1.1. La actividad mercantil: empleo y desempleo a escena ....	46
2.6.1.2. Conceptos e Indicadores del mercado de trabajo .....	50
2.6.1.3. El trabajo reproductivo .....	52
3. LOS PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS EN TORNO AL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE TRABAJO: UNA SÍNTESIS .....	52
3.1. La perspectiva clásica: de Say a Keynes .....	53
3.1.1. La teoría neoclásica .....	53
3.1.2. La perspectiva keynesiana .....	57
3.1.3. La síntesis del paro clásico y keynesiano. La aportación de E. Malinvaud .....	58
3.1.4. El análisis marxista .....	59
3.2. Nuevas perspectivas contemporáneas sobre el funcionamiento del mercado de trabajo .....	60
3.2.1. Un avance más en la ortodoxia neoclásica: el capital humano a escena .	60

3.2.2. Las Teorías Institucionalistas .....	64
3.2.2.1. La teoría de la segmentación de los mercados de trabajo ..	65
3.2.2.1.1. El mercado dual de trabajo .....	66
3.2.2.1.2. Los mercados internos de trabajo .....	70

## **CAPÍTULO II: ESTABILIDAD Y CERTIDUMBRE A ESCENA: EL MARCO DEL EMPLEO EN EL DESARROLLO DE POSTGUERRA (1945-1973)**

1. INTRODUCCIÓN .....	73
2. LOS ANTECEDENTES .....	75
3. LOS PILARES DEL NUEVO MARCO DE EMPLEO .....	80
3.1. Pilar I. En busca de la estabilidad internacional .....	81
3.1.1. Librecombio e integración .....	81
3.1.2. La transnacionalización .....	85
3.1.3. Hacia la integración de Europa Occidental .....	86
3.1.3.1. La CEE, la política social y el empleo .....	87
3.2. Pilar II. La forma organizacional que se impone .....	89
3.2.1. El papel jugado por el componente tecnológico .....	90
3.2.2. Primero el taylorismo .....	92
3.2.3. Y más tarde... Ford y la producción en masa .....	94
3.2.4. La máquina burocrática .....	96
3.2.5. Entre el dualismo industrial y la creación y estabilización del gran mercado .....	99
3.2.5.1. Gran empresa, gran mercado .....	99
3.2.5.2. Pequeña empresa, gran mercado .....	103
3.3. Pilar III. La soñada estabilidad macroeconómica .....	106
3.3.1. Apuntes en torno a los presupuestos teóricos keynesianos .....	107
3.3.2. La economía mixta .....	111
3.4. Pilar IV. Estabilidad y cohesión social .....	115
3.4.1. La madurez del industrialismo .....	115
3.4.1.1. Primero el salario .....	115
3.4.1.2. Las políticas del pleno empleo .....	118
3.4.2. El esplendor del Estado del Bienestar .....	126
3.4.2.1. Las bases de la solidaridad orgánica de las sociedades modernas: el análisis de T. H. Marshall .....	131

## **CAPÍTULO III: CAMBIO DE DECORADO: FLEXIBILIDAD E INCERTIDUMBRE EN EL NUEVO MARCO DEL EMPLEO (1973-2002)**

1. INTRODUCCIÓN .....	137
2. ALGUNAS DE LAS CAUSAS MÁS SOBRESALIENTES EN LA CRISIS DEL MARCO DEL EMPLEO ANTERIOR .....	140
2.1. Los antecedentes .....	140

3. EL MARCO DEL EMPLEO REFORMULADO .....	146
3.1. Pilar I. Golpe de timón en el rumbo de la orientación económica .....	147
3.1.1. A vueltas con los postulados neoliberales y los límites del keynesianismo .....	147
3.1.2. El pensamiento económico de M. Friedman .....	150
3.1.2.1. Monetarismo, empirismo e influencia social .....	151
3.1.3. Del monetarismo a las políticas de expansión de oferta .....	156
3.2. Pilar II. Transformaciones en el orden socioeconómico internacional .....	159
3.2.1. Globalización y empleo .....	160
3.2.2. Integración: la UEM y el empleo .....	165
3.3. Pilar III. Un nuevo modelo organizacional para la producción .....	168
3.3.1. La revolución informacional a escena .....	169
3.3.2. Los grandes ejes del modelo organizacional: flexibilidad e integración .....	174
3.3.2.1. ¿Flexibilidad o flexibilidades? .....	174
3.3.2.1.1. La flexibilización del proceso de trabajo y su relación con el componente técnico .....	175
3.3.2.1.2. Flexibilidad laboral .....	177
3.3.2.1.3. Flexibilidad salarial .....	184
3.3.2.2. Hacia una nueva integración de los procesos de trabajo ...	185
3.3.2.2.1. El modelo LEAN .....	185
3.3.2.3. Integración y flexibilidad combinadas .....	189
3.4. Pilar IV. Reflexiones sobre el trabajo transformado .....	192
3.4.1. Época de mitos, momento de cambios .....	192
3.4.1.1. Mito 1. La desaparición del trabajo .....	192
3.4.1.2. Mito 2. Flexibilidad y temporalidad .....	196
3.4.1.3. Mito 3. El empleo débil: ¿crisis de la cohesión social? ....	206

**PARTE SEGUNDA: ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA SOCIAL  
DEL EMPLEO EN TRES ZONAS DE EMPLEO DE LA CAPV**

**CAPÍTULO IV: DE LO MACRO A LA MICROSOCIOLÓGICO. BASES TEÓRICAS  
Y PLANTEAMIENTO CIENTÍFICO PARA ABORDAR  
EL ESTUDIO ZONAL DEL EMPLEO EN LA CAPV**

1. INTRODUCCIÓN .....	211
2. EL ESTUDIO DEL EMPLEO EN PERSPECTIVA ZONAL Y LOCAL .....	212
2.1. Contextualización del enfoque .....	212
2.2. Desarrollo económico local .....	214
2.2.1. Los senderos de la transición al posfordismo .....	215
2.2.1.1. Las críticas .....	217
2.2.2. El desarrollo local como arena teórica de consenso .....	219
2.2.2.1. Unidades de análisis deudoras de la escuela italiana .....	221
2.2.2.1.1. Los distritos industriales .....	221



2.2.2.1.2. Los sistemas productivos locales	226
2.2.2.1.3. El subtipo del distrito tecnológico	228
2.2.2.2. La nueva geografía económica	228
2.2.2.2.1. Krugman y la concentración espacial	229
2.2.2.2.2. La escuela californiana	230
2.3. El empleo en perspectiva microsocia	232
2.3.1. Los mercados laborales locales	232
2.3.1.1. Interés por los MLL en los organismos europeos	237
2.3.2. La opción aquí propuesta: las zonas de empleo	238
2.3.2.1. Las ZE y su singularidad con respecto de los modelos teóricos restantes	241
2.3.2.2. Tres ZE típico-ideales para el análisis: Margen Izquierda, Alto Deba y Vitoria-Gasteiz	242
3. PLANTEAMIENTO GENERAL DEL ANÁLISIS EMPÍRICO	244
3.1. Objetivos	244
3.2. Hipótesis de partida	244
3.3. Fuentes estadísticas para abordar el análisis de las ZE. Una reflexión	247
3.3.1. El CMT como fuente primaria	248
3.3.2. Fuentes complementarias	249
3.3.2.1. Otras encuestas periódicas	250
3.3.2.2. La información censal	255
3.3.2.3. Las estadísticas administrativas	256

## **CAPÍTULO V: ESPEJOS VASCOS DE EMPLEO (I). GÉNESIS Y CONSOLIDACIÓN DE LAS ZONAS DE EMPLEO DURANTE LOS AÑOS DEL INDUSTRIALISMO EN LA CAPV**

1. INTRODUCCIÓN	257
2. INCIDENCIA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA MODERNIZACIÓN EN LA CONFORMACIÓN SOCIO-HISTÓRICA DE LAS MODERNAS ZONAS DE EMPLEO	258
2.1. Auge y crisis de la industria fordista en el Bajo Ibaizabal	260
2.1.1. Los primeros pasos	260
2.1.1.1. Modernización de la estructura del empleo	264
2.1.2. Consolidación y agotamiento del modelo fordista	267
2.1.2.1. Empleo y buzo “para todos”	267
2.1.2.2. Los hornos se apagan	272
2.2. Génesis y consolidación del difuso modelo del valle del Deba	277
2.2.1. El despegue industrial del Deba y otros valles	277
2.2.1.1. Transformación de la estructura laboral	282
2.2.2. Influjo del modelo cooperativo en el Alto Deba	284
2.2.2.1. Breve recorrido por la génesis y consolidación de la experiencia cooperativa	284

2.2.2.2. Política de empleo en el Grupo MCC .....	288
2.2.2.3. La estructura del empleo en el Alto Deba durante los años de crisis .....	293
2.3. Entre la tardía industrialización alavesa y el potencial del modelo alrededor de la capital Vitoria-Gasteiz .....	296
2.3.1. Industrialización “desde arriba” en una primera etapa .....	296
2.3.2. Ajuste del modelo industrial y modernización de la estructura de empleo .....	300

## **CAPÍTULO VI: ESPEJOS VASCOS DE EMPLEO (II). LA ESTRUCTURA ZONAL DEL EMPLEO TRAS EL PERÍODO DE EXPANSIÓN ECONÓMICA DE MEDIADOS DE LOS NOVENTA**

1. INTRODUCCIÓN .....	305
2. ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	307
2.1. Grandes números del marco del empleo zonal entre 1994 y 2001 en el contexto vasco .....	307
2.1.1. Le evolución del mercado laboral vasco a examen .....	307
2.1.2. Grandes cifras en las zonas de empleo .....	311
2.2. Empleo y actividad económica zonal: ¿Neoindustrialismo o adaptación postindustrial? .....	316
2.2.1. Análisis de la distribución del empleo por sectores económicos, sexo y edad .....	316
2.2.2. Heterogeneidad sectorial y zonal comparada: las ramas de actividad a examen .....	326
2.2.3. Conclusiones sobre las pautas de transición postindustrial .....	330
2.2.4. Consecuencias sociológicas de la transformación zonal .....	332
2.3. Especialización y desajustes zonales entre la cualificación y el empleo ...	338
2.3.1. Vías hacia la cualificación del capital humano empleado en las zonas de empleo .....	338
2.3.2. Los desajustes de cualificación superior en las zonas de empleo ...	349
2.3.3. Influencia del capital humano en la estructura profesional .....	352
2.3.4. Conclusiones al apartado .....	355
2.4. La adaptación zonal a la fragmentación de la regulación laboral tradicional ..	357
2.4.1. La calidad en el empleo .....	357
2.4.1.1. Tipologías de precariedad laboral .....	362
2.4.2. El paro .....	375
2.4.2.1. El desempleo según los grupos de edad y el género .....	377
2.4.2.2. Desempleo y cualificación .....	381
2.4.2.3. El paro de larga duración .....	386
2.5. Patrones de movilidad, autonomía y atracción laboral en las zonas de empleo .....	390
2.5.1. Grandes cifras de movilidad zonal .....	391
2.5.1.1. La endogamia laboral a examen .....	391
2.5.1.2. Atracción laboral en las ZE .....	396

2.5.2. Tipología de los flujos laborales zonales . . . . .	399
2.5.2.1. Características del colectivo de ocupados que se desplazan fuera de su zona de empleo de residencia a trabajar . . . . .	399
2.5.2.2. Colectivo de ocupados que residiendo en otro municipio se desplazan a trabajar diariamente a las ZE . . . . .	405
2.6. A modo de conclusión: elementos definitorios de la tipología zonal . . . . .	411
2.6.1. Alto Deba . . . . .	412
2.6.2. Vitoria-Gasteiz . . . . .	413
2.6.3. Margen Izquierda . . . . .	415
CONCLUSIONES . . . . .	419
BIBLIOGRAFÍA . . . . .	429
ANEXO . . . . .	455

# ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

## PRIMERA PARTE

Tabla II.1.	Tasas de desempleo en diversos países (1927-1937) .....	77
Tabla II.2.	Evolución del desempleo en Alemania .....	78
Tabla II.3.	Tasas medias de desempleo en varios países de la OCDE .....	119
Tabla II.4.	Evolución de las tasas de gastos públicos como porcentaje del PIB nacional en varios países de la OCDE .....	130
Tabla III.1.	Tasas de crecimiento del empleo y de la población activa en la OCDE (1960-1995) .....	194
Tabla III.2.	El empleo atípico en la Unión Europea (1985-2001) .....	198
Cuadro I.1.	Tipología del desempleo según el origen del problema .....	49
Cuadro I.2.	Los tres regímenes de desequilibrio considerados conjuntamente ....	59
Cuadro II.1.	La estructura organizacional ante cuatro tipos básicos de entorno ....	98
Cuadro III.1.	Estructuras organizativas comparadas .....	190
Gráfico III.1.	La reaparición del desempleo en la OCDE (1968-1983) .....	138
Gráfico III.2.	Tasa de inflación anual en algunos países de la OCDE (1968-2002) ..	148
Gráfico III.3.	Evolución de la temporalidad y parcialidad en España por sexo (1987-2002) .....	200
Gráfico III.4.	Porcentaje de variación del empleo y del PIB real en España (1975-2000) .....	201
Figura I.1.	La demanda de trabajo en la teoría clásica .....	54
Figura I.2.	La curva de la oferta de trabajo .....	55
Figura I.3.	Oferta, demanda de trabajo y salarios en perspectiva neoclásica .....	56
Figura I.4.	El aspa keynesiana y el empleo .....	58

Figura I.5.	Capital humano y salarios . . . . .	62
Figura II.1.	La estructura organizativa de la empresa por divisiones . . . . .	102
Figura II.2.	Organización que basa su control de la base productiva en la supervisión directa . . . . .	104
Figura III.1.	La estructura de la organización moderna según Mintzberg . . . . .	179
Figura III.2.	El modelo de producción LEAN . . . . .	186

## SEGUNDA PARTE

Tabla V.1.	Distribución media de la población activa del Bajo Ibaizabal (1887-1890) . . . . .	264
Tabla V.2.	Distribución media de la población activa del Bajo Ibaizabal (1920-1935) . . . . .	265
Tabla V.3.	Empleos industriales en la Margen Izquierda en 1961 y 1974 . . . . .	268
Tabla V.4.	Porcentaje de empleo industrial (1975) . . . . .	269
Tabla V.5.	Evolución de la eventualidad en el Gran Bilbao . . . . .	271
Tabla V.6.	Evolución de la actividad y el paro en la Margen Izquierda (1975-1991) . . . . .	272
Tabla V.7.	Evolución del número de hombres activos entre 50 y 64 años en algunos municipios de la Margen Izquierda . . . . .	274
Tabla V.8.	PIB <i>per cápita</i> en 1996 en el Alto Deba y Arrasate-Mondragón . . . . .	287
Tabla V.9.	Estrategias de reparto interno del empleo en MCC . . . . .	291
Tabla V.10.	Evolución de la actividad y el paro en el Alto Deba . . . . .	294
Tabla V.11.	Evolución de la actividad y el paro en la comarca de Vitoria-Gazteiz . . . . .	300
Tabla VI.1.	PPA, actividad, empleo y paro entre las personas de 16 a 64 en las ZE (1994-2001) . . . . .	313
Tabla VI.2.	Aproximación a la evolución del empleo industrial y de servicios en las tres zonas de empleo (1981-2001) . . . . .	320
Tabla VI.3.	Tasas de empleo y VAB por ramas de actividad en las tres ZE, CAPV y UE en 2001 . . . . .	327
Tabla VI.4.	Evolución de la distribución del empleo por ramas de actividad (1994-2001) . . . . .	329
Tabla VI.5.	Evolución del peso de los grupos quinquenales en la PPA en las tres ZE y la CAPV (1994-2001) . . . . .	333

Tabla VI.6.	Distribución del peso porcentual de los estudios desagregados en la población ocupada en las tres ZE (1994-2001) . . . . .	342
Tabla VI.7.	Evolución del empleo en los sectores altamente cualificados en las tres zonas de empleo (1994-2001) . . . . .	345
Tabla VI.8.	Peso de los estudios universitarios en la población asalariada según la rama de actividad (1994-2001) . . . . .	350
Tabla VI.9.	Distribución de la estructura profesional en 2001 . . . . .	353
Tabla VI.10.	Tasas de empleo por grupos profesionales (1994-2001) . . . . .	354
Tabla VI.11.	Tasas de asalarización en las ZE y la CAPV (1994-2001) . . . . .	359
Tabla VI.12.	Evolución del tipo de modalidad contractual en las zonas de empleo (1994-2001) . . . . .	360
Tabla VI.13.	Incidencia del trabajo temporal sobre la población asalariada en función de las variables sexo, edad, estudios y sector de actividad en la OCDE (2000) . . . . .	363
Tabla VI.14.	Evolución de los ocupados cooperativistas en el Alto Deba . . . . .	363
Tabla VI.15.	Evolución del peso de los asalariados “Temporales y Sin Contrato” en el total de asalariados por sexo y edad (1994-2001) . . . . .	365
Tabla VI.16.	Evolución del peso de los asalariados “Indefinidos” en el total de asalariados por sexo y edad (1994-2001) . . . . .	367
Tabla VI.17.	Nivel de instrucción de los asalariados por tipo de contrato en las tres zonas de empleo (2001) . . . . .	370
Tabla VI.18.	Peso de los asalariados temporales sobre el total de ocupados según el nivel de instrucción en las tres ZE (2001) . . . . .	370
Tabla VI.19.	Incidencia de la temporalidad por ramas de actividad económica en las tres zonas de empleo y la CAPV (2001) . . . . .	373
Tabla VI.20.	Tasas de desempleo en función de las variables sexo, edad, estudios y duración del paro en la OCDE (2001) . . . . .	376
Tabla VI.21.	Evolución de las tasas de empleo por sexo y edad en las tres ZE . . . . .	379
Tabla VI.22.	Tasas de desempleo por nivel de instrucción desagregado en las tres zonas de empleo (1994 y 2001) . . . . .	384
Tabla VI.23.	Parados, PLD y porcentaje de PLD por sexo y edad en las tres zonas (1994-2001) . . . . .	389
Tabla VI.24.	Movilidad laboral en la CAPV . . . . .	392
Tabla VI.25.	Tasa de endogamia de la población ocupada en las grandes comarcas vascas . . . . .	393

Tabla VI.26.	Evolución de la movilidad de la población ocupada en las zonas de empleo .....	395
Tabla VI.27.	Inmigración y emigración laboral en las ZE en 2001 .....	396
Tabla VI.28.	Evolución de los ocupados diarios, residentes y la tasa de atracción laboral .....	397
Tabla VI.29.	Proporción de ocupados desplazados fuera de su zona de empleo de residencia según el sector de actividad .....	401
Tabla VI.30.	Proporción de ocupados desplazados fuera de su zona de empleo de residencia según la profesión .....	402
Tabla VI.31.	Proporción de ocupados acogidos en cada ZE según el sector de actividad .....	407
Tabla VI.32.	Proporción de ocupados acogidos en cada ZE según la profesión ....	408
Gráfico IV.1.	Evolución de la población activa según EPA y PRA .....	253
Gráfico IV.2.	La clasificación del paro según la metodología INEM, PRA y EPA ..	255
Gráfico V.1.	Distribución del empleo por ramas de actividad 1970-1991 en el Gran Bilbao .....	276
Gráfico V.2.	Evolución de la distribución de las profesiones en el Gran Bilbao ....	277
Gráfico V.3.	Evolución de la estructura del empleo por sectores en Gipuzkoa (1877-1920) .....	283
Gráfico V.4.	Empleo total en MCC .....	289
Gráfico V.5.	Peso de la situación profesional en la CAPV y las zonas de empleo en 2001 .....	293
Gráfico V.6.	Distribución del empleo por ramas de actividad 1970-1991 en el Alto Deba .....	295
Gráfico V.7.	Evolución de la distribución de las profesiones en el Alto Deba .....	295
Gráfico V.8.	Distribución del empleo por ramas de actividad 1970-1991 en Vitoria-Gasteiz .....	301
Gráfico V.9.	Evolución de la distribución de las profesiones en Vitoria-Gasteiz ...	302
Gráfico VI.1.	Evolución de la población activa en la CAPV (1985-2003) .....	307
Gráfico VI.2.	Porcentaje de variación del empleo y del PIB real en la CAPV (1985-2003) .....	308
Gráfico VI.3.	Evolución de la tasa de paro por sexo en la CAPV (1976-2002) .....	308
Gráfico VI.4.	Evolución de la tasa de actividad femenina en la CAPV (1976-2002) .	310

Gráfico VI.5.	Evolución de la tasa de empleo por sexo en la CAPV (1976-2002) . . .	310
Gráfico VI.6.	Evolución de la distribución del empleo por sectores CAPV (1976-2002) . . . . .	317
Gráfico VI.7.	Distribución sectorial del empleo CAPV-2001 . . . . .	318
Gráfico VI.8.	Distribución sectorial del empleo Alto Deba-2001 . . . . .	318
Gráfico VI.9.	Distribución sectorial del empleo Vitoria-Gasteiz-2001 . . . . .	318
Gráfico VI.10.	Distribución sectorial del empleo Margen Izquierda-2001 . . . . .	318
Gráfico VI.11.	Tasa de empleo por sectores OCDE y ZE (2001) . . . . .	319
Gráfico VI.12.	Peso del empleo industrial por sexo y edad en las tres ZE (2001) . . . .	323
Gráfico VI.13.	Peso del empleo terciario por sexo y edad en las tres ZE (2001) . . . . .	325
Gráfico VI.14.	Tasa de actividad por sexo y edad en las tres ZE (2001) . . . . .	335
Gráfico VI.15.	Tasas femeninas de empleo por edad en las tres ZE (1994 y 2001) . . .	336
Gráfico VI.16.	Tasas masculinas de empleo por edad en las tres ZE (1994 y 2001) . .	337
Gráfico VI.17.	Peso del nivel de estudios en la ocupación (1994) . . . . .	341
Gráfico VI.18.	Peso del nivel de estudios en la ocupación (2001) . . . . .	341
Gráfico VI.19.	La participación de la mujer en los sectores altamente cualificados . . .	346
Gráfico VI.20.	Tasas de empleo en la Alta Tecnología por grupos de edad y ZE (1994-2001) . . . . .	348
Gráfico VI.21.	Evolución de la temporalidad en la CAPV (1970-2003) . . . . .	359
Gráfico VI.22.	Modalidades de contratación en la CAPV y las ZE (2002) . . . . .	361
Gráfico VI.23.	Tasas de paro por grupos de edad en las ZE y la CAPV (1994) . . . . .	378
Gráfico VI.24.	Tasas de paro por grupos de edad en las ZE y la CAPV (2001) . . . . .	378
Gráfico VI.25.	Evolución de la tasa de paro por nivel de instrucción en la CAPV . . .	382
Gráfico VI.26.	Tasas de paro por nivel de instrucción (2001) . . . . .	383
Gráfico VI.27.	Tasas de paro y porcentaje de PLD en la OCDE (2001) . . . . .	386
Gráfico VI.28.	Ocupados emigrantes por grupos de edad desde las zonas de empleo (1986) . . . . .	400
Gráfico VI.29.	Ocupados emigrantes por grupos de edad desde las zonas de empleo (2001) . . . . .	400
Gráfico VI.30.	Ocupados que se desplazan fuera de su ZE de residencia a trabajar según el nivel de instrucción (1986) . . . . .	404



Gráfico VI.31. Ocupados que se desplazan fuera de su ZE de residencia a trabajar según el nivel de instrucción (2001) .....	404
Gráfico VI.32. Ocupados acogidos en las zonas de empleo según grupos de edad quinquenales (1986) .....	406
Gráfico VI.33. Ocupados acogidos en las zonas de empleo según grupos de edad quinquenales (2001) .....	407
Gráfico VI.34. Población ocupada migrante acogida en cada ZE para trabajar según el nivel de instrucción (1986) .....	410
Gráfico VI.35. Población ocupada migrante acogida en cada ZE para trabajar según el nivel de instrucción (1996) .....	410

## ABREVIATURAS

CAPV	:	Comunidad Autónoma del País Vasco
CEE	:	Comunidad Económica Europea
CES	:	Consejo Económico y Social
CMT	:	Censo del Mercado de Trabajo
CNAE	:	Clasificación Nacional de Actividades Económicas
CNO	:	Clasificación Nacional de Ocupaciones
DOCE	:	Diario Oficial de las Comunidades Europeas
DOT	:	Directrices de Ordenación Territorial
INE	:	Instituto Nacional de Estadística
INEM	:	Instituto Nacional de Empleo
EFCT	:	Encuesta Europea de Fuerza de Trabajo
EPA	:	Encuesta de Población Activa
EUSTAT	:	Instituto Vasco de Estadística
MCC	:	Mondragón Corporación Cooperativa
MLL	:	Mercados Laborales Locales
OCDE	:	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OIT	:	Organización Internacional del Trabajo
PPA	:	Población Potencialmente Activa
PEA	:	Población Económicamente Activa
PEAa	:	Población Económicamente Activa Asalariada
PRA	:	Encuesta de Población en Relación a la Actividad
SPL	:	Sistema Productivo Local
TTWA	:	Travel To Work Area
UE	:	Unión Europea
ZE	:	Zona de Empleo

## INTRODUCCIÓN

El estudio del empleo se ha venido desarrollando desde múltiples perspectivas, escuelas y disciplinas de la ciencia social en las últimas décadas. Probablemente se cuenten por decenas de miles los trabajos, debates, informes y artículos de todo tipo en torno a la problemática de la regulación social del trabajo, sus efectos, etc. en las modernas sociedades occidentales. Lo cierto es que, aún actualmente, y como muy acertadamente viene reclamándose en el mundo académico, el proceso de trabajo continúa incardinado en el núcleo mismo de la estructura social, es decir, constituye lo que Emile Durkheim, con toda seguridad, denominaría el hecho social central de las sociedades modernas. Y de ahí que se reclame la congruencia y validez de la tesis que defiende la caracterización de la sociedad actual como una *sociedad del trabajo*.

Análogamente, conviene subrayar que el mundo del trabajo ha conocido –y sigue haciéndolo– fuertes transformaciones que, más allá del coyunturalismo que puedan aparentar en un determinado momento, han logrado desfigurar a comienzos del nuevo milenio el marco macrosociológico del empleo de hace apenas tres décadas. En efecto, el cambio operado ha sido de tal calibre que la simple mirada retrospectiva deja entrever el abrumador impacto de tal transformación sobre la estructura social misma. La aparición primero, y extensión y generalización después, de los fenómenos del desempleo, las formas atípicas y precarias de trabajo, la flexibilidad laboral o, en fin, la inestabilidad y fragmentación social derivadas en no pocas ocasiones de tales impactos, han pasado a formar parte de la realidad cotidiana en la que se desarrolla la actividad social llegando, incluso, a pasar inadvertidos, obviados o resignadamente asumidos como parte connatural del paisaje social moderno. El trabajo que aquí se presenta parte, así pues, de la asunción de tales alteraciones sociales, pero también de la constatación de que el estudio del mundo del empleo constituye un valioso instrumento de análisis *per se* en orden al más complejo conocimiento y comprensión de la realidad social imperante y, ciertamente, del entorno más cercano que, en este caso, no es ni más ni menos que la propia realidad vasca.

Las perspectivas o enfoques desde las que se puede abordar el estudio del proceso de trabajo son infinitas. Desde la misma génesis de la moderna ciencia social, las distintas disciplinas que la componen han abordado diferentes acercamientos al mundo de lo laboral. No se puede obviar a este respecto que trabajos clásicos en el mundo de la sociología como los de M. Weber, E. Durkheim y, sobre todo, K. Marx, tuvieron por objeto de estudio, directa o indirectamente, las alteraciones y efectos derivadas del proceso de trabajo industrial en la transición de la sociedad tradicional

a las sociedades modernas. Desde los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado los estudios sobre los distintos fenómenos laborales cobraron nuevos bríos, muy influenciados por el omnipresente industrialismo imperante entonces –recuérdese toda la obra de G. Friedmann o C. Kerr y su equipo– y, qué duda cabe, por su posterior crisis y derrumbamiento, dando así lugar a las teorías, aún actuales, del post-industrialismo.

En este devenir, empero, el estudio del empleo ha sido, en lo que a la estructura del mismo se refiere, mayoritariamente copado por las diversas escuelas de la economía laboral –por otro lado criticadas por su excesivo teoricismo y escaso contraste con la realidad social–, dejando en un segundo plano a la sociología, más volcada en el análisis de las relaciones laborales y, en otros momentos, en la organización del proceso de trabajo y sus consecuencias sociales. Esta investigación, en ese mismo sentido, parte de un planteamiento que puede ser denominado como poco ortodoxo, ya que una vez trazadas las grandes líneas de la transformación del mundo del trabajo, plantea un acercamiento sociológico a dichos cambios centrandó su atención en el análisis de la diferenciada estructura social del empleo que se presupone en determinadas zonas de empleo. En efecto, el objetivo de este estudio pasa por verificar la hipótesis primaria que mueve la investigación y que asume que las alteraciones acaecidas en el mundo del trabajo-empleo en las últimas décadas se reflejan, ya actualmente de forma nítida, en el mercado de trabajo vasco, *mercado agregado* que, además, operaría sobre la base de zonas con estructuras de empleo cuantitativa y cualitativamente distintas. De forma análoga, se asume el que estas áreas geográficas responderían, en su moderna configuración estructural, al influjo de una multiplicidad de factores que obedecerían a un tipo de conformación socio-histórica e institucional diferenciada para cada una de las zonas.

De esta manera, el análisis de la particular estructura de empleo que presenta cada zona conforma, precisamente, el vector principal, el eje sobre el que fundamentar el análisis. El planteamiento teórico aquí asumido parte del estudio de otras perspectivas en las que la investigación puede finalizar *a posteriori identificando* o desestimando, en base a ciertos patrones de movilidad laboral fundamentalmente, la existencia de áreas funcionales que recojan mercados de trabajo locales en un ámbito agregado dado, tal es el caso de la teoría de los mercados de trabajo locales (MLL). Esta teoría, en efecto, se ha construido de esta manera ya que, en cierta medida al menos, parte de la crítica a los supuestos ortodoxos que asumen la homogeneidad del mercado de trabajo, mercado en el que la oferta y la demanda laboral se ajustarían a la perfección siempre y cuando no existieran interferencias de tipo político, económico, institucional, educacional, etc. Más específicamente, este enfoque ha cuestionado la existencia de un mercado laboral en el que se produciría una plena movilidad geográfica de sus participantes, en consonancia con la supuesta presencia de información perfecta sobre vacantes a disposición de los trabajadores. Con tal fin, este paradigma buscaría una delimitación de los mercados de trabajo locales una vez conocidos los flujos laborales diarios que se derivan de los censos de población activa.

Pero en este caso, se ha planteado el análisis apriorísticamente, es decir, se ha optado por escoger tres áreas geográficas –la Margen Izquierda, Vitoria-Gasteiz y el Alto Deba– que responden, en su configuración actual, a los específicos modelos de industrialización y reestructuración o reordenación industrial soportados en las últimas décadas presentando, de esta forma, algunas connotaciones propias ya de partida. De este modo, se analizará la crisis del modelo fordista de producción en la Margen Izquierda del Ibaizabal, el modelo vitoriano endógeno de industrialización, su crisis y reactivación en el marco del periodo de expansión económica abierto a mediados de los años noventa y, finalmente, el peculiar *tipo-ideal* del Alto Deba guipuzcoano, fuertemente influenciado por el movimiento cooperativo mondragonés.

De manera paralela, hay que señalar que tales fenómenos, incardinados a su vez en la fuerte transformación del marco del empleo operada a partir de los años setenta, han derivado hacia estructuras de empleo zonales diferenciadas con respecto a variables tan dispares como la ocupación, el desempleo, la flexibilidad laboral, la sectorización, la cualificación, la movilidad laboral, etc. Este enfoque permitirá, así, abordar el conocimiento de las distintas manifestaciones de la adaptación zonal a las transferencias sectoriales de empleo, ciertos desajustes zonales entre cualificación y empleo, algunas especificidades comarcales en los consumos de educación, la persistencia de elementos endógenos que interaccionan en la conformación de pautas de empleo estructurales en cada zona, las tipologías de temporalidad laboral y desempleo en cada zona, y otros numerosos fenómenos difícilmente identificables desde el estudio de los mercados de trabajo agregados.

Para cumplir con el objetivo marcado al comienzo de este trabajo, la investigación se ha articulado en seis capítulos integrados, a su vez, en dos grandes bloques interrelacionados. El primero de los bloques recoge las claves teóricas de la transformación del empleo en las sociedades modernas desde la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad, además de un somero repaso por los conceptos y teorías más relevantes sobre el mercado de trabajo. El segundo de los bloques, sin embargo, constituye el contraste empírico de las claves apuntadas en la primera fase de la investigación, si bien fundamentándolo sobre el factor de la “zonalidad en el empleo”, núcleo sustantivo de la hipótesis primaria planteada. La distribución por capítulos es la que sigue:

El Capítulo I aborda la evolución del concepto del empleo y sus correlatos afines a fin de introducir al lector en la temática a tratar en este trabajo. Igualmente, se realiza un sumario recorrido por las teorías del mercado de trabajo, con especial énfasis en las teorías institucionalistas, por su especial interés para la comprensión de los fenómenos analizados posteriormente.

El Capítulo II trata de explicar el decorado social, político y económico en el que se desenvuelve el marco del empleo entre 1945 y 1973, haciendo especial hincapié en el análisis de los modelos y formas organizativas impuestos, la orientación de la política macroeconómica, el modelo de relación y pertenencia social y el marco institucional de estabilidad, por constituir éstos los cuatro grandes operadores de este novedoso decorado sociológico.

El Capítulo III incide en la crisis y reformulación del marco del empleo anterior, desarrollando para ello el estudio de la transformación de cada uno de los pilares o ejes de dicho modelo y subrayando las variables explicativas en las que se desenvuelve el proceso de trabajo en la actualidad.

El Capítulo IV opta por un acercamiento de tipo microsociológico al campo del empleo, al objeto de contextualizar adecuadamente el análisis empírico que se desarrolla en el capítulo final. Así, se plantea el estudio del empleo en la CAPV tomando en consideración los factores supralocales ya expuestos pero adentrándose en su una cristalización zonalmente diferenciada. Seguidamente, se plantea la hipótesis y subhipótesis que se someterán a verificación para, en un apartado final, exponer la metodología y las diversas fuentes de conocimiento utilizadas.

El Capítulo V aborda, desde una perspectiva socio-histórica, el surgimiento primero, y la consolidación después, de los actuales rasgos constitutivos de las tres zonas de empleo. El capítulo, a partir del estudio de los escasos datos y fuentes de conocimiento disponibles, aporta sin embargo muchas de las claves que han incidido en la configuración devenida de dichas zonas de empleo.

El Capítulo VI constituye el análisis empírico en profundidad de las zonas de empleo en el periodo 1994-2001 a partir del estudio de dos explotaciones específicas preparadas por el Instituto Vasco de Estadística (Eustat) y el Departamento de Empleo del Gobierno Vasco. En el mismo se presentan los resultados del análisis sometiendo a contraste las hipótesis planteadas anteriormente.

Finalmente, se exponen las principales conclusiones derivadas de la presente investigación, señalando, asimismo, tanto las limitaciones observadas a lo largo de la misma como las futuras vías de trabajo abiertas.

Parte Primera

**CLAVES TEÓRICAS PARA COMPRENDER  
LA TRANSFORMACIÓN DEL TRABAJO  
EN LAS SOCIEDADES MODERNAS**

---

# Capítulo I: INTRODUCCIÓN AL CONOCIMIENTO DEL EMPLEO Y SUS CORRELATOS AFINES. CONCEPTOS Y TEORÍAS MÁS RELEVANTES

## 1. INTRODUCCIÓN

En las primeras páginas de su libro *El trabajo en el siglo XX*, publicado hace ya más de dos décadas, John T. Dunlop y Walter Galenson (1985) aseguran que el recientemente concluido siglo XX será conocido, al menos en las sociedades capitalistas avanzadas, como el siglo del trabajo. En efecto, el trabajo y, especialmente, el trabajo en su forma asalariada (empleo) y estable ha pasado a conformar uno de los rasgos más significativos de las sociedades occidentales. Actualmente, la falta de empleo, de hecho, constituye uno de los principales problemas endémicos en el conjunto, no solamente del Occidente industrializado, sino incluso, del planeta. El empleo ha pasado a erigirse en necesidad y derecho –en tanto que vía de integración social y medio vital de pertenencia a una comunidad– por lo que su falta representa problemas acuciantes para las sociedades que lo padecen.

Sin embargo, esta normalización y *normativización* (Prieto, 1999) del hecho social de un trabajo asalariado y estable es tremendamente novedosa en la historia de la humanidad. Su generalización en el entorno occidental se remonta a los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, ya que nunca antes el fenómeno del empleo como norma social había conseguido imponerse sobre los tipos diferentes de relación laboral habidos a lo largo de la historia. Desde entonces será preciso hablar del empleo como una norma social sociopolíticamente regulada, muy en relación con el nacimiento del derecho del trabajo, la seguridad social o ciertas políticas de empleo; normatividad que al tiempo de indicar el hecho social del empleo expresa también, qué duda cabe, su deber ser.

Cabe preguntarse, por lo tanto, acerca de las razones, las causas que llevan a la aparición primero, y posterior desarrollo y dominio de unas determinadas condiciones sociales, económicas y políticas que posibilitan un marco en el que el pleno empleo estable y seguro constituye el eje sobre el que fundamentar una nueva organización de la sociedad. Organización, además, que ha estado basada, principalmente, en la idea tácita y compartida de la cohesión y consenso sociales.



De otro lado, el concepto del trabajo en general no deja de ser, aún actualmente, una categoría con múltiples y diferenciados significados, lo que debe llevar, asimismo, tanto a su explicitación como a su delimitación, de suerte que la aplicación de dicha categoría al estudio de las sociedades actuales se efectúe lo más certeramente posible. En efecto, hablar del trabajo en general puede inducir, aún de manera inconsciente, a eludir subcategorizaciones tan necesarias como las del trabajo productivo y reproductivo, que bien pueden viciar todo el estudio de partida.

Paralelamente, cuando se analiza el mercado de trabajo en la sociedad moderna, normalmente se hace uso de conceptos tales como la *actividad*, *ocupación*, *desempleo e inactividad*, que, a pesar de su innegable relación con el trabajo, poseen, asimismo, una indeleble y particular significación. En definitiva, parece que un primer e ineludible paso consiste en la delimitación del genérico concepto de trabajo así como de sus correlatos afines, con el objeto de un uso adecuado a lo largo del presente trabajo. Para tal fin, en las líneas que siguen se desarrollan primeramente dos grandes ejes teóricos: de un lado, se realiza una diferenciación entre los conceptos más relevantes para este estudio; de otro, se pretende contextualizar en su justa medida el origen moderno de dichas categorizaciones ya que su conocimiento resultará de gran valía. Posteriormente se aborda un sumario repaso por las teorías del mercado de trabajo más relevantes, por su interés para la comprensión de algunos de los fenómenos analizados posteriormente.

## 2. DEL TRABAJO AL EMPLEO

El trabajo ha existido desde los orígenes de la humanidad: “primer hombre, primer trabajo”; así es como Luis-René Nougier (1965) da comienzo al primer capítulo de la voluminosa obra *Historia General del Trabajo*. En efecto, el trabajo es lo propio de la condición humana (Arendt, 1958), lo que distingue a hombres y mujeres del resto de los animales. La alteración planificada del medio vital o del ambiente físico, es decir, esa capacidad humana para alcanzar un objetivo mediante la transformación de su entorno circundante, es lo que convierte al *Homo sapiens* en animal trabajador. Podría decirse con Karl Marx que, el trabajo es, esencialmente, la transformación que hace el hombre de la naturaleza a través de la técnica, elemento que, a su vez, reacciona sobre él modificándolo:

El trabajo es, ante todo, un acto que tiene lugar entre el hombre y la naturaleza. Al trabajar, el hombre desempeña, frente a la naturaleza, el papel de un poder natural. Pone en acción las fuerzas de que está dotado su cuerpo, brazos y piernas, cabeza y manos, a fin de asimilarse a las materias, dándoles una forma útil para su vida. Al mismo tiempo que, mediante este proceso, actúa sobre la naturaleza exterior y la transforma, transforma también su propia naturaleza, desarrollando las facultades que en ella dormitan. No nos detendremos en la fase primitiva del trabajo, en la que no ha abandonado todavía su forma puramente instintiva. Nuestro punto de partida es el trabajo bajo una forma que pertenece exclusivamente al hombre (Marx, 1867/1972. Libro I. Cap. VII: 187).

Ahora bien, ¿qué es lo que actualmente se denomina trabajo? La pregunta no es baladí ya que, ciertamente, cabe preguntarse si la definición que aporta Marx, por ejemplo, es aplicable a una sociedad diferente de la Inglaterra industrial del siglo XIX<sup>1</sup>. El sociólogo francés André Gorz (1997) arguye en esta línea, acertadamente, que lo que en la actualidad se califica y denomina trabajo, no es ni más ni menos, que un producto de la modernidad. La forma en que se conoce, practica y sitúa en el centro de la vida individual y social habría sido, en opinión del sociólogo galo, inventada y más tarde generalizada con el industrialismo.

Es decir, el trabajo en su forma salarial (empleo) y generalizada –al menos en Occidente– no tendrá más allá de ciento cincuenta años. Es, por tanto, una categoría que nace al albur de la modernidad liberal del siglo XIX y, desde entonces, ha sufrido una continua e imparable evolución hasta la época actual (Castel, 1997).

Antes de proseguir y adentrarse en su correcta contextualización, permítase, sin embargo, dejar sentado que el trabajo es un *constructo social*; que su percepción por parte de los miembros de una sociedad dada refleja la asimilación de significados que en dicha sociedad, en tal época y bajo ciertas circunstancias históricas, opera. La noción de trabajo es, en consecuencia, históricamente mutable<sup>2</sup>. En efecto, el trabajo en sentido contemporáneo (empleo) no podrá confundirse ni con las actividades que *motu proprio* se emprenden para la obtención de un beneficio personal y, consecuentemente, únicamente válidas ante nuestros ojos, ni con las tareas domésticas necesarias para la autoreproducción humana y que son realizadas diariamente. Lo que cotidianamente se llama trabajo tiene, qué duda cabe, otro significado.

## 2.1. ENTRE LAS SOCIEDADES PRIMITIVAS Y EL MUNDO GRECORROMANO

Es opinión compartida por numerosos científicos sociales que desde que allá por la Inglaterra del siglo XVIII aconteciera la denominada Revolución Industrial, el trabajo ha pasado a erigirse en el hecho social central de las sociedades capitalistas modernas. Claus Offe (1992: 20) afirma categóricamente que, de hecho, las dos tradiciones clásicas de la sociología –marxista y burguesa– construyen las sociedades modernas y su dinámica como una *sociedad del trabajo*.

Las sociedades primitivas, de un marcado carácter preeconómico, sin embargo, no pueden considerarse en ningún modo estructuradas por el trabajo. Son éstas, en efecto, sociedades en las que las necesidades básicas de subsistencia se satisfacen de for-

---

<sup>1</sup> No se pretende con ello entrar, sin embargo, en el interesante debate sobre la aplicabilidad de categorías actuales (modernas) en el análisis de épocas pasadas.

<sup>2</sup> Una aproximación extensamente documentada y elaborada en torno al concepto antiguo, medieval y moderno del trabajo se puede encontrar en Applebaum (1992); Méda (1998), Naredo (1997) y VV.AA (1965), entre muchos otros.

ma rápida y con un mínimo esfuerzo, de tal forma que las actividades directamente relacionadas con el aprovisionamiento ocupan un tiempo muy inferior al de la jornada laboral actual. Gracias a las ciencias de la etnología, etnografía y antropología, se sabe que los comportamientos racionales desarrollados por los seres humanos en las sociedades modernas con el fin de adquirir bienes escasos, son impropios de este tipo societal. Así, el móvil del interés particular es totalmente ajeno al hombre primitivo.

De modo similar, es necesario considerar el ámbito del hogar como núcleo de estas sociedades, en las que la economía, de existir es doméstica *oikonomia*, y el intercambio económico, tal como se conoce actualmente, no existe. Así lo demostraron al menos antropólogos como Mauss o Malinowsky, al poner de relieve que los hechos sociales que estructuraban este tipo de sociedades eran fundamentalmente sociales. En este contexto, la profesora Dominique Méda (1998) defiende que el trabajo debe ser entendido como una pléyade de actividades diferenciadas que se rige por un conjunto de lógicas sagradas y sociales, y se acomete, principalmente, para ser visto por los demás, en una suerte de competición lúdica o juego social que en el mejor de los casos otorga cierto estatus social en el grupo. Finalmente, se puede considerar la existencia de una cierta división del trabajo entre las sociedades agrícolas y pastoriles; junto a ésta, la de la estructura jerárquica tribal, entre líder, chamán y resto del grupo. Esto ha llevado a autores como W. Neff (1972) a asociar esta primaria división del trabajo en relación con los significados sociales que se le asociarán posteriormente a ciertas actividades.

La Grecia y Roma clásicas ofrecen un segundo ejemplo de sociedad no estructurada por el trabajo. Cualquier aproximación al tema del trabajo en la Antigüedad<sup>3</sup>, sin embargo, debiera tener en cuenta los elementos centrales –instituciones sociales– características de dichas sociedades. En la Grecia clásica existía una clara diferenciación entre los ámbitos privado y público. Así, en la ciudad antigua la mayor parte de la economía es una actividad privada que no se desarrolla a pleno día, en la plaza pública, sino en el seno del dominio familiar: el *oikos*<sup>4</sup>. Esta institución familiar es, además, la sede de una rigurosa desigualdad frente a la *polis* (ciudad-estado), símbolo de democracia e igualdad ciudadanas. En este sentido, la familia deberá asumir las “ne-

---

<sup>3</sup> En lo que a la caracterización sociopolítica de la Antigüedad hace referencia, y, siguiendo a Moses Finley, uno de los historiadores sociales del mundo antiguo más prestigiosos, debe ser puesto de relieve que el mundo grecorromano fue un mundo de ciudades. La ciudad fue entendida como algo más que un simple conglomerado de gentes, que surgió debido a la incapacidad de las dos formas anteriores de asociación humana, la familia y la agrupación de parentesco más extensa (*oikos* y *paterfamilias*) para satisfacer las necesidades legítimas de sus miembros. De hecho la *polis* griega apareció con un claro y sagrado objetivo autárquico, autosuficiente. En efecto, la admisión del comercio exterior por los gobernantes “políticos” resultó de la inevitable falta de recursos naturales existentes (Finley, 1984; 35-39). Esta concepción marginal del comercio llegará hasta los comienzos de la Revolución Industrial.

<sup>4</sup> El *oikos* (hogar) estaba constituido por un grupo familiar muy extenso establecido en una ciudad-estado. Incluía al padre, madre, hijos solteros y casados, abuelos, esclavos, trabajadores temporales, artesanos e incluso invitados nobles de otras *polis*. Así, contra más extenso y acaudalado, más poderoso resultaba el *oikos*. Sin lugar a dudas, este *oikos* estaba, en su organización y jerarquía, determinado por las necesidades de subsistencia y reproducción del hogar. Así la libertad sólo podía darse fuera de la esfera económica (*oikonomiké*), privada, es decir, fuera de la familia.

cesidades de la vida” –el trabajo– con el fin de que la polis se convierta en el lugar del dominio de la libertad, de la búsqueda desinteresada del bien público (Gorz, 1997). Esta disociación entre los ámbitos público y privado será asumida por los grandes filósofos griegos, para quienes más allá de alguna diferencia, comparten la concepción del trabajo como tarea degradante. Es más, como recalca D. Méda (1997: 34), en vano se buscará el trabajo como “constructo metasocial”, más al contrario, en la Grecia y Roma clásicas se encontrarán tareas, oficios o actividades.

Así, el trabajo adscrito al *oikos* familiar, adquirirá connotaciones más negativas que positivas, especialmente entre aquellos que se dedican al oficio, a la artesanía. En efecto, tal como pusiera claramente de manifiesto Hannah Arendt (1958), el trabajo necesario para la satisfacción de las necesidades vitales era una ocupación servil que excluía de la ciudadanía –es decir, de los asuntos públicos– a quien lo ejercitaba. Trabajar era someterse a la necesidad y este sometimiento imposibilitaba al hombre para el libre ejercicio y dedicación a la política; en consecuencia, el trabajo en modo alguno constituye el soporte del vínculo social.

No obstante, no todos los tipos de trabajo eran igualmente considerados. Los numerosos estudios e investigaciones llevados a cabo para conocer el mundo griego, especialmente centrados en el *tipo ideal* de la ciudad de Atenas, ofrecen una clara distinción entre las actividades agrícolas y las restantes ocupaciones. Primeramente porque la agricultura constituía la principal actividad de la mayoría de los miembros de la comunidad cívica. La tierra es la que aseguraba a cada uno sus medios de vida. Y en segundo lugar, por el vínculo existente entre tierra y ciudadanía. En numerosas ciudades, en efecto, sólo los propietarios podían ser ciudadanos y, en todo el mundo griego, sólo los ciudadanos podían poseer tierras (Mossé, 1993).

La desvalorización<sup>5</sup> de este tipo de trabajo está claramente relacionada con la extensión del fenómeno de la esclavitud. Así, la situación de (in)dependencia que poseía una persona era el hecho social más valorado, sobre todo a partir del siglo IV a. C., donde estaba mejor considerado un campesino libre que no dependiera de nadie y que viviese en un nivel de subsistencia precaria, a un esclavo que poseyera un alto nivel de vida (Aizpuru y Rivera, 1994; 14-15). El trabajo será algo indigno, especialmente desde los trabajos de Aristóteles. Ese trabajo –en sus formas diversas, *ponos* y *ergon*<sup>6</sup>– necesario para la subsistencia no podrá convertirse jamás en factor de integración so-

---

<sup>5</sup> Sin embargo, la desvalorización del trabajo manual como fuente de realización ciudadana no es algo extensible a todo el periodo antiguo. De hecho, el periodo grecorromano preclásico se caracterizó por su concepción del trabajo como algo intrínseco a la naturaleza humana, éste era al mismo tiempo fuente de prosperidad y función moral, medio eficaz de reponer la justicia. Filósofos griegos como Sócrates o Hesíodo se mostraban orgullosos de la habilidad de los artesanos y campesinos griegos. No obstante, la filosofía política clásica, encarnada en la figura de Aristóteles, establecería sólidas bases en lo relativo al trabajo que muy poco tendrían que ver con este periodo.

<sup>6</sup> El término *ponos* engloba actividades penosas que requieren esfuerzos y el contacto degradante con la materia, mientras que las tareas identificadas como *ergon* son las que se caracterizan por ser atribuibles a una persona y por consistir en la aplicación de forma a la materia (artesanía, por ejemplo) (Méda, 1997: 34-35).

cial; más bien en un principio de exclusión, de sometimiento a la necesidad y al reino de lo natural, pero jamás al reino humano, verdadero y único reino de la libertad<sup>7</sup>:

La escasa consideración por el artesano va unida a su completa exclusión de la vida política. Aristóteles dedica varios capítulos de la *Política* a dilucidar si el artesano puede ser ciudadano. Su respuesta, aunque turbada —el artesano no deja de ser un hombre—, es firme: no puede, ni debe ser ciudadano y si, por desgracia, alguna ciudad quisiera admitirlo como tal se impondría hacer distinciones entre los ciudadanos. Su explicación es que el ciudadano es ante todo un hombre libre, pero sólo puede ser verdaderamente libre el hombre que se libera de las tareas indispensables, el hombre que no está sujeto a la necesidad. No se puede participar en la gestión de la ciudad, en la definición de su bienestar, mientras uno esté sujeto a la necesidad (Méda, 1997: 38).

Toda esta concepción filosófica de un modo determinado de vivir, que hoy puede parecer tan distante y extraña, conoció su continuación con el alumbramiento de la República e Imperio romanos. La doctrina aristotélica adquirió durante el periodo romano carta de naturaleza legal. En efecto, si bien es cierto que durante la época griega la esclavitud existió *de facto*, en cambio, los romanos fueron más allá e institucionalizaron tal situación de esclavitud mediante su reglamentación jurídica. Se ha argumentado que “*incluso lo hicieron [la institucionalización] con tal perfección, que sus reglas duraron siglos*” (Carro Igelmo, 1992: 106).

No en vano cita P. Veyne (1991) en la clásica obra *Historia de la vida privada. Imperio Romano y Antigüedad Tardía* las palabras de Cicerón, firme defensor de la separación entre *ponos* y *ergon*, cuando afirma:

cuanto tenga que ver con un salario es sórdido e indigno de un hombre libre, porque el salario en esas circunstancias es el precio de un trabajo y no de un arte (...), todo artesanado es sórdido, como también lo es el comercio de reventa (citado por Naredo, 1997: 55).

Lo más cercano a la actual forma de trabajo libre y asalariado por cuenta ajena que aparece en la Roma clásica es el marginal fenómeno del trabajo del *liberto*. Esta figura se correspondía con la de un esclavo que había alcanzado la condición de hombre libre por decisión de su amo, si bien permanecía con éste prestándole servicios remunerados en agradecimiento a su liberación manumisa. El Derecho romano (Alonso Olea, 1994 y Monereo, 1996), de hecho, recogerá esta fórmula jurídica como la *locatio conductio operarum*, dentro del marginal fenómeno del trabajo libre de aquella época. No obstante lo anterior, lo más común será el esquema causal de la *locatio conductio operis*, fórmula jurídica que da cuenta del trabajo libre y autónomo, de mayor importancia en aquel tipo societario.

Otra fórmula propia del Bajo Imperio Romano será la del *colonatus*, en la que el trabajador será visto como *servus terrae*, es decir, un trabajador ni libre ni esclavo adscrito a la tierra y, más específicamente, como siervo de la tierra (gleba). Esta institución per-

---

<sup>7</sup> Para Gorz (1997) estas ideas van desde Platón hasta nuestros días y tienen vital importancia en la concepción marxiana de la sociedad capitalista cuando Marx en el Libro III de *El Capital* sitúa el “reino de la libertad” más allá de la racionalidad económica.

manecerá durante siglos a lo largo y ancho de Europa, si bien bajo la denominación de *encomienda* en la Alta Edad Media, siempre basada en la servidumbre al señor feudal a cambio de su protección o sus prebendas, a pesar de que el encomendado hubiera podido llegar a alcanzar el estatuto de propietario o de trabajador por cuenta ajena.

En suma, romanos, griegos, egipcios o cualquiera civilización de la Antigüedad necesitaban trabajadores que realizaran las labores serviles más bajas. Así, al no creer en el trabajo como algo elevado y noble, como fuente de autorrealización, es explicable que buscaran fuentes alternativas para su realización. En tal sentido, la esclavitud resultó ser el elemento perfecto para tal menester extendiéndose, además, a lo largo de la Edad Media. Esta concepción negativa del trabajo acarrió, asimismo, un claro estancamiento de la técnica, ya que los prejuicios que rodeaban el estatuto de esclavo se extendieron al propio trabajo manual, incluido el independiente. Sólo en las épocas de escasez de mano de obra y un alza en los precios la situación cambió, con una rehabilitación parcial del valor trabajo.

## 2.2. LA CONCEPCIÓN JUDEOCRISTIANA Y MEDIEVAL DEL TRABAJO

La amplia extensión temporal de la Edad Media –unos mil años– sirve de escenario para una lenta pero paulatina conversión de la consideración en torno al trabajo. M. Aizpuru y A. Rivera (1994) han argumentado que el pensamiento cristiano derivado del Antiguo y Nuevo Testamento edificado sobre el solar legado por el pensamiento griego presenta una visión ambivalente del trabajo<sup>8</sup>, una teleología del trabajo con una fundamentación, cuando menos, contradictoria, que alaba a un Dios activo, trabajador de la Creación que creó al hombre, pero que, de otra parte, presenta al hombre condenado por el pecado original al trabajo como castigo penitencial. La herencia judeocrisiana ofrece, en efecto, un arsenal ideológico que contiene armas a favor de todas las posiciones tanto del trabajo como del no-trabajo. Así, tal como arguye Jacques Le Goff, uno de los medievalistas más prestigiosos:

En estrecha relación con la coyuntura económica y social, la coyuntura ideológica hará oscilar las actitudes hacia el trabajo, a las técnicas y los artesanos, de un ambiente de desprecio y condena a una tendencia de valorización (1983: 109).

O la misma interpretación de Dominique Méda:

En cambio, la Edad Media sí va a ser el escenario de una lenta conversión de los espíritus y de las prácticas. Poco a poco, bajo el influjo de los redescubiertos textos griegos y de las interpretaciones árabes de los mismos, así como por la conveniencia de definir normas de convivencia –especialmente en los monasterios– los Padres de la Iglesia y los

---

<sup>8</sup> La etimología castellana del verbo trabajar no presenta dudas a este respecto reflejando la evolución sociológica del término. “Trabajar” proviene del verbo latino *tripaliare*, torturar. El *tripallium* era, de hecho, uno de los muchos instrumentos de tortura existentes en la época.

teólogos irán promoviendo una nueva concepción del trabajo. Sólo será al final de la Edad Media cuando teoría y práctica habrán cambiado al extremo de favorecer la eclosión de una modernidad centrada en el trabajo (Méda, 1997: 43).

En este mismo sentido, Le Goff opina que la Alta Edad Media se caracteriza, de manera general, por constituirse en la sociedad del no-trabajo. Así, es posible observar que la regresión técnica acaecida en dicha época coadyuvó a la cuasi-desaparición del trabajo especializado; es decir, primeramente a una reducción de la noción de trabajo manual y, de éste, a trabajo rural<sup>9</sup>. Asimismo, la evolución social fue desfavorable para los trabajadores, con una desaparición progresiva de los artesanos y de los campesinos libres y, por el contrario, un aumento del estamento ocioso: guerreros y clérigos<sup>10</sup>. Puede concluirse, por tanto, que en términos generales, durante esta época continuó esa visión aristotélica que reservaba el trabajo a las capas más bajas de la sociedad y, en todo caso, siguió despreciándose toda actividad que no estuviera estrechamente relacionada con el cultivo de la tierra.

Con el paso del tiempo, no obstante, el trabajo de ciertos clérigos, especialmente los monjes, ayudaría a revitalizar esta forma de actuar. Le Goff (1983), siguiendo un estudio de E. Delaruelle y M. Bloch ha ilustrado esta evolución. Según el autor, el trabajo manual estaba recomendado a los obispos y sacerdotes, y exigido a los monjes. Estos últimos se entregaron a esta tarea como medio de acceder a la *opus Dei*, a la plegaria, es decir, a la vida contemplativa. El sentido de este trabajo monástico, sobre todo penitencial, y que en su gran mayoría tuvo mucho que ver con el *scribere* (copia de manuscritos), fue, no obstante, calando en la propia conciencia eclesiástica, que con el tiempo acabó por reconocer el trabajo como algo digno y necesario. San Paul fue uno de los precursores de este cambio en la posición del cristianismo hacia el trabajo, si bien la obra de San Agustín –especialmente su distinción entre trabajo intelectual y trabajo manual– es el mejor ejemplo de esta evolución, ya que en su época todavía era extraño el que los monjes se entregasen al trabajo (Applebaum, 1992: 184 y ss.). ¿Qué fue lo que adujo San Agustín en defensa del *opus y labor*?. Dos elementos, fundamentalmente, concluye Méda (1997: 45). De un lado, el argumento de autoridad –San Pablo no sólo abogó por él mismo sino que trabajó normalmente–; de otro, la consideración del trabajo como una forma de caridad que permite ayudar al pobre<sup>11</sup>.

Sin embargo, no fueron solamente los monjes los que coadyuvaron al cambio. Las nuevas órdenes monásticas, el nacimiento y posterior extensión de capas gremiales

---

<sup>9</sup> Obsérvese que el trabajo manual propio de la Edad Media será el trabajo agrícola mientras que en las sociedades industriales lo característico será el trabajo industrial-obrero.

<sup>10</sup> Una vez establecida la Iglesia como institución central del medioevo, ésta se cuidó muy mucho de relacionarse con las capas poderosas de la sociedad, de tal forma que se pudiera socializar al pueblo llano en las pautas de comportamiento social y moral por ella dictadas. Así, su apuesta durante la Alta Edad Media por la “vita contemplativa”, en claro detrimento de la “vita activa”, conllevó la marginación ya expuesta del trabajo.

<sup>11</sup> Aun así, el propio San Agustín sigue diferenciando entre lícitos y buenos trabajos (honestas) que incluyen a los artesanos y agricultores, y trabajos infames e ilícitos (cochero, ladrón, cómico...).

—principalmente urbanas— así como la influencia de la vida intelectual e universitaria, fueron todos ellos factores decisivos en esta *renovación ideológica*<sup>12</sup> en torno al trabajo<sup>13</sup>. No debe pensarse, empero, en el trabajo como elemento central de la sociedad, ni mucho menos, pues simplemente hace referencia a unos primeros indicios, atisbos de revalorización, que hasta el desarrollo del capitalismo industrial no cobrarán plena validez y que en ningún caso pueden ni deben identificarse con el interés por el lucro.

### 2.3. EL TRABAJO A PARTIR DEL RENACIMIENTO Y LA REFORMA PROTESTANTE

La paulatina pero creciente revalorización del concepto del trabajo en la Baja Edad Media muy ligada, de otra parte, a la formulación de la idea de *utilidad común*<sup>14</sup> de Santo Tomás de Aquino y a la regla *ora et labora* de San Benito (Naredo, 1997), trajo consigo el establecimiento de grupos de trabajadores en torno a muchos de los oficios existentes. Estas corporaciones de *laboratores* son conocidas con el nombre de “gremios”<sup>15</sup> y conocieron una gran profusión hasta su desaparición con la Revolución Industrial y la ulterior extensión del capitalismo moderno. El periodo renacentista fue, por lo tanto, la época en la cual el trabajo siguió aumentando su “estima social”. Más aún, como certeramente señala Applebaum (1992), la Reforma Protestante

---

<sup>12</sup> Se ha argumentado que la exaltación del trabajo en la Baja Edad Media se produjo como medio para incrementar el rendimiento de los trabajadores así como para conseguir su docilidad, de ahí el desprecio a los ociosos. Nótese el empleo del concepto “renovación ideológica”.

<sup>13</sup> Con la renovación económica de los siglos XI y XIII, muchos oficios buscaron la consideración social en el uso mismo de la religión. Se eligieron santos patronales, organizaron cofradías y magnificaron sus ocupaciones, tratando de alejar el desprecio hacia las mismas. En cualquier caso, algunos oficios nunca perdieron su prestigio en la sociedad, tal fue el caso de los herreros forjadores de armas o de los “monederos” controladores de la moneda en circulación y su rarefacción. Por otro lado, cabe destacar la existencia en esta época de una cierta reglamentación del trabajo, caso del descanso dominical (establecido en el siglo IX), o las sucesivas muestras de desprecio hacia los ociosos y los mendigos sanos, recogidas en el Código Justiniano (siglo XII). Finalmente, hagamos referencia a la iconografía de las estaciones. En la Edad Media se establece una periodificación inexistente hasta el momento: el trabajo de los meses, espejo de la ruptura entre el calendario antiguo y la iconografía medieval basada en los meses y las estaciones. Para una información más detallada véase Le Goff (1983).

<sup>14</sup> El concepto de “utilidad común” tiene gran trascendencia en la obra de Santo Tomás. En su Suma Teológica, en efecto, éste afirma: “El valor de una cosa no depende de la necesidad del comprador o del vendedor sino de su utilidad y de su necesidad para toda la comunidad (...). El precio de las cosas se fija en comunidad, no según la opinión o utilidad de los individuos” (Santo Tomás, Suma Teológica; pregunta 77; recogido por Méda, 1998: 47-48).

<sup>15</sup> En los gremios la concepción del trabajo era eminentemente social, de tal forma que tanto los maestros como los oficiales y aprendices estaban sujetos a la disciplina colectiva de la corporación a la hora de establecer la producción o cualesquiera otros asuntos. Asimismo, además de espacios de trabajo, los gremios se caracterizaban por ser lugares donde los lazos de solidaridad y ayuda mutua estaban profundamente arraigados, siendo otra de sus características el “celo profesional”. El trabajo, de hecho, era algo más que un medio de ganarse la vida, era una vocación (Aizpuru y Rivera, 1994: 17-18).



acaecida durante este periodo y su especial actitud frente al trabajo supuso el primer ladrillo en el proceso de edificación del concepto contemporáneo del trabajo<sup>16</sup>.

La vindicación del trabajo se vio respaldada, en gran medida, debido a la labor realizada por numerosos filósofos de la época, que en su intento por establecer una sociedad ideal, destacaron la importancia del trabajo y su centralidad en la sociedad. Sin embargo, mayor importancia tuvo el ya mencionado protestantismo. Sin lugar a dudas, esta doctrina religiosa jugó, a través de Lutero primero y Calvino después, un papel esencial en la transformación del trabajo.

Para Lutero, aún influenciado por las ideas agustinianas, el trabajo era tanto una forma de penitencia como una defensa contra la ociosidad. No obstante, como ya diera cuenta Max Weber, Lutero rompió con la consideración medieval de la *vita contemplativa*, considerando esta forma de vida como: “*producto de un desamor egoísta que trata de sustraerse al cumplimiento de los deberes que precisa cumplir en el mundo*” (Weber, 1904/1999: 92). Según Lutero, el trabajo, y más concretamente, el trabajo profesional hasta entonces profano, se convierte en la base universal de la sociedad por cuanto que constituye un servicio a Dios. Es la proclamación de la actividad frente a la contemplación. En la visión luterana, no obstante, seguían presentes reminiscencias del pasado. Así, Lutero condenó el préstamo con interés, el comercio, etc. La originalidad de sus ideas estriba, tal como apunta Applebaum (1992), en la idea de que uno, de la mejor manera que sirve a Dios es realizando lo mejor posible su trabajo.

Sin embargo, con la aparición de la doctrina calvinista aparece una actitud aún más rupturista frente al trabajo. En opinión de Calvino, todos los hombres debían trabajar, fuesen ricos o pobres, porque trabajar es el deseo de Dios. El calvinista trabaja para mayor gloria de Dios, y el trabajo se convierte en un sacramento para él. El trabajo tendrá así, un significado social. Hay que trabajar, obtener frutos, beneficios para seguir invirtiendo y lograr mayores rendimientos a nuestro trabajo. Pero al mismo tiempo, es menester llevar una vida ascética, nada lujosa, ya que se desconoce si se estará entre el grupo de los elegidos por Dios para la salvación<sup>17</sup>. Weber es quien, nuevamente, mejor describe este extremo:

---

<sup>16</sup> En este sentido, resulta paradigmática la obra de Max Weber (1904/), *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*. En la misma el autor trató el efecto del protestantismo ascético, sobre todo del calvinismo, en el nacimiento del espíritu capitalista. Es decir, se trata del establecimiento del vínculo entre dos sistemas de ideas, entre la “ética protestante” y el “espíritu del capitalismo”. Tal como ha apuntado Ritzer (1993), su obra no aborda el ascenso del capitalismo, sino más bien el origen de un espíritu peculiar que haría posible, con el tiempo, la existencia del capitalismo. Uno de los mayores puntos de interés en esta obra de Weber lo constituye, ciertamente, el carácter de consecuencia imprevista que acompaña a la ética protestante y que no es otro que el surgimiento del sistema capitalista.

<sup>17</sup> Obsérvese la teoría de la predestinación en toda su crudeza. El calvinista busca su salvación, su pertenencia al reino de Dios, y para ello, los únicos signos que puede tener son los resultados de sus actos. En este caso, los resultados de su trabajo. Las personas están obligadas a trabajar con ahínco, porque si son diligentes descubrirán las señales de la salvación, señales que se encuentran en el éxito económico. Sin embargo, las acciones aisladas no son suficientes, ya que el calvinismo en su condición de ética, requería un autocontrol y estilo de vida sistematizado, austero y volcado, sobre todo, en las actividades de los negocios (Ritzer, 1993).

A esto se debe la insistente predicación de Baxter en su obra principal a favor del trabajo duro y continuado, corporal o espiritual. Dos motivos cooperan en ello. En primer lugar, el trabajo es el más antiguo y acreditado medio ascético, reconocido como tal por la Iglesia occidental en todos los tiempos, no sólo contra el Oriente, sino contra casi todas las reglas monásticas del mundo; además, es el preventivo más eficaz contra todas aquellas tentaciones que el puritanismo agrupó bajo el concepto de *unclean life*, cuyo papel no es nada secundario (...). Pero, además de esto, el trabajo es fundamentalmente un fin absoluto de la vida, prescrito por Dios. El principio paulino: ‘quien no trabaja que no coma’ se aplica incondicionalmente a todos; sentir disgusto en el trabajo es prueba de que falta el estado de gracia (Weber, 1904/1999: 216-218).

A partir de este momento comenzó a cambiar, especialmente en los países protestantes, esa concepción negativa en torno al trabajo. Los comerciantes, junto a una incipiente burguesía urbana, mejoraron su prestigio social bajo estos nuevos condicionantes, reivindicando a partir de entonces el mito del progreso y del trabajo como reconocimiento del derecho de propiedad y fuente de bienestar. Las bases para la constitución de una nueva sociedad habían sido establecidas.

Sin embargo, y a pesar de todas esas corrientes, la valoración del trabajo en el Antiguo Régimen continuó en este estado de ambivalencia, entre aquellos que realizaban ciertas tareas agrícolas y mecánicas reconocidas socialmente, y esos otros que dedicados al comercio, a la banca y a ciertos trabajos manuales, siguieron acusando un estatus social más marginal.

## 2.4. ENTRE ADAM SMITH Y KARL MARX: INDUSTRIALIZACIÓN Y SOCIEDAD SALARIAL

Con el paso del capitalismo mercantil al fabril primero, y de éste al capitalismo industrial después, la historia del trabajo sufrirá una revolución desconocida hasta entonces. El proceso de racionalización económica que conlleva el capitalismo convierte al trabajo en el hecho social central predominante de la sociedad contemporánea, desde finales del siglo XVIII en Inglaterra y mediados del XIX en el resto de Occidente<sup>18</sup>.

Esta “invención del trabajo” (Méda, 1998: 50) que magistralmente recoge ya en 1776 Adam Smith en su obra magna *Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, merece, no obstante, de cierto detenimiento para comprender correctamente su evolución. Siguiendo a D. Méda, se puede afirmar que la invención del trabajo como hecho social central recorre tres estadios: primeramente, el trabajo es *tiempo*; en segundo lugar, el trabajo es *enriquecimiento* y, por fin, el trabajo es *mercancía*. Es tiempo desde el mismo instante en que Adam Smith afirma ca-

---

<sup>18</sup> Según anota Naredo (1997: 59-64), la categoría de trabajo acompaña y refuerza, además, al resto de categorías constitutivas de la moderna acepción de “sistema económico”. Un buen ejemplo de ello es el que el concepto “economía” no aparezca ni en el primer Diccionario de Lengua Castellana de 1726, ni en el índice de libros eruditos –*Bibliothecae Hispana Nova*– preparada por Nicolás Antonio a fines del siglo XVIII.

teóricamente que todo objeto contiene trabajo, por lo que es transformable y descomponible en trabajo. El trabajo aparece así como una cantidad de energía de valor constante, y factible de ser descompuesta en átomos equivalentes a un determinado nivel de esfuerzo, valor añadido y precio de venta.

En un segundo momento, sin embargo, el trabajo pasa a convertirse en factor de producción, lo que debe ligarse a la primigenia división smithiana entre trabajo productivo e improductivo<sup>19</sup>, fuente de muy diversas tendencias ulteriores de pensamiento (Spiegel, 1999: 295). El hecho es que el trabajo productivo se equiparará, con A. Smith, a la obtención de bienes materiales que añadan valor a un objeto dado, es decir, creadores de riqueza. Sin embargo, Smith aún dará un paso más. Éste, altamente influido por la obra de Locke, y, más concretamente, por sus ideas en torno al derecho sobre el ejercicio de la libertad individual, apuntará que el trabajo no es sino el nombre de la actividad humana cuyo ejercicio autónomo permite a todo individuo conservar la vida, negociar con sus talentos y hacer, del trabajo mismo, algo intercambiable (Méda, 1998: 57-58). Análogamente, para Smith la división del trabajo, esto es, su intercambio, posee una especial virtud más allá del ya de por sí virtuoso intercambio de las fuerzas productivas; en efecto, su capacidad para generar orden social. En definitiva, que los hombres se necesitarán los unos a los otros, que uno ya no venderá su producto sino su trabajo, o *fuerza de trabajo* según K. Marx, de lo que se deduce la necesidad de establecer el precio de trabajo<sup>20</sup>, un precio que tendrá el mismo valor que los medios de subsistencia por él empleados:

En tanto que valor, la fuerza de trabajo representa el *quantum* de trabajo social materializado en ella. Pero, de hecho, solo existe como capacidad o facultad del individuo viviente. Existiendo el individuo, produce su fuerza vital reproduciéndose o conservándose a sí mismo. Para su manutención y conservación, necesita una determinada suma de medios de subsistencia. El tiempo de trabajo necesario para la producción de la fuerza de trabajo se traduce, por tanto, en el tiempo de trabajo necesario para la producción de dichos medios de subsistencia; o lo que es lo mismo, la fuerza de trabajo tiene exactamente el mismo valor que los medios de subsistencia necesarios para el que la pone en juego. (...) Si el propietario de la

---

<sup>19</sup> La estricta restricción que Smith hace del trabajo productivo le lleva a considerar a los “servidores domésticos”, funcionarios de gobierno, militares, abogados, médicos, eclesiásticos, intelectuales, músicos, etc., como estandartes del trabajo improductivo (Spiegel, 1999: 296).

<sup>20</sup> Las consecuencias de esta idea fueron revolucionarias pues serían recogidas por el derecho francés e inglés y coadyuvaron a la desaparición de las agrupaciones gremiales que hasta ese momento venían regulando el acceso a los oficios y sus retribuciones. Bien es cierto, empero, que los gremios habían entrado en crisis mucho antes, e incluso habían sido desbordados por diversas dinámicas que los eludían, tal era el caso de la hegemonía ejercida por los mercaderes sobre la producción, el desarrollo de una protoindustria rural –putting out system–, o la creación de manufacturas reales (Castel, 1997: 118-119). El hecho es que leyes francesas como la de Le Chapelier de 1791, inspirada en El Contrato Social de Rousseau indicaba que “estará al arbitrio de cada persona negociar, ejercer la profesión, arte u oficio que le parezca”, añadiendo su defensor ante la Asamblea Constituyente que: “hay que partir del principio de que compete a los convenios libres entre individuos fijar la jornada laboral de cada obrero, y al obrero respetar el convenio acordado con el que le da una ocupación. En cuanto al salario, sólo los convenios libres e individuales pueden fijarlo” (Recogido en Méda, 1998: pp. 60 y 254).

fuerza de trabajo ha trabajado hoy, mañana debe volver a hacerlo en las mismas condiciones de fuerza y salud. Es, pues, necesario que la suma de medios de subsistencia sea suficiente para mantenerle en su estado normal de vida (Marx, 1867/1972; Libro I, Cap. VI: 177).

El salto es, sin duda, cualitativo, en tanto en cuanto se han sentado las bases para que triunfe un trabajo de carácter netamente material, intercambiable y mercantil o, lo que es igual, para transitar hacia un capitalismo industrial sostenido en la división social del trabajo, en el que sea el propio productor el que acumule los beneficios de su producción, invierta y produzca para el mercado y para su consumo e intercambio social. La viabilidad de este ingente proyecto exigirá, no obstante, el desplazamiento simbólico y conceptual de la noción de riqueza, muy limitada hasta aquel momento y, en no pocas ocasiones, confundida con la denostada noción de “usura”. En su *Homo aequalis*, L. Dumont (1982) establece este punto de inflexión coincidiendo con la crisis del feudalismo, momento en el cual se rompe el vínculo entre riqueza inmobiliaria y poder, emergiendo separada e independientemente las categorías de “economía”, “política” y “derecho”<sup>21</sup>.

De esta manera, frente al sometimiento jurídicamente formalizado del trabajador que es propio de las sociedades precapitalistas, ahora la apropiación del trabajo, estrechamente relacionada con el principio de *ajeneidad*<sup>22</sup> y consecuentemente con la sujeción formal del trabajador al régimen contractual, será estrictamente económica y encubrirá una relación de dependencia del trabajador con respecto al capital que más allá de lo meramente técnico implica, asimismo, una verdadera relación jurídica de poder:

En gran parte como consecuencia de la ajeneidad (...) y del hecho de que el rendimiento del trabajo está en función de la adecuada organización de la actividad productiva (...) es evidente que la satisfacción del interés económico del empleador consistirá en conseguir el mayor rendimiento posible del trabajador. Con lo cual al mismo tiempo que se cede *ab initio* la titularidad de los frutos del trabajo –en principio como hecho sociológico, después en virtud de un título jurídico contractual– al ajeno el poder de organizar la actividad del trabajador, éste queda en situación jurídica de trabajador subordinado o dependiente respecto al ámbito de organización y dirección de otra persona que se apropia de la utilidad patrimonial del trabajo y asume la facultad de disposición sobre las condiciones en que ha de ejecutarse la actividad laboral (Monereo, 1996: 49).

En definitiva, puede afirmarse que ya sí ha hecho realmente su aparición el concepto de *homo oeconomicus*, bajo el que subyace esta idea de que el advenimiento de

---

<sup>21</sup> Así, mientras que lo económico hace referencia a la apropiación de los frutos del trabajo en el ámbito de la producción, esto es, al valor de uso de la fuerza de trabajo, en lo jurídico la relación de trabajo se conceptúa como valor de cambio entre retribución y fuerza de trabajo. El Derecho entrará pues a regular y ordenar las relaciones sociales que tienen por objeto el trabajo por cuenta ajena, a través del recurso al contrato de trabajo (Monereo, 1996: 55-60).

<sup>22</sup> La ajeneidad implica que la persona que realiza el trabajo –asalariado– sea un extraño frente a sus frutos y respecto a su organización. De esta forma, el trabajo del hombre se califica a partir de la apropiación patrimonial de utilidad que realiza otra persona pero no el trabajador mismo. *Vid.* Monereo (1996).

la sociedad industrial libera la actividad económica orientada a la adquisición de bienes, entre ellos el bien supremo; el trabajo. Marx lo expresa de esta manera:

El pasaje del modo de producción feudal al modo de producción capitalista se realiza de dos maneras: el productor se convierte en comerciante y capitalista; el productor se opone a la economía natural agrícola y al trabajo manual organizado en corporaciones de la industria urbana medieval. Ésta es la vía efectivamente revolucionaria. O bien el comerciante se adueña directamente de la producción. Este último proceso, aunque representa históricamente una fase de transición –el *clothier* inglés del siglo XVI, por ejemplo, controlaba a los tejedores, que eran no obstante independientes, vendiéndoles la lana y comprándoles el paño –, no lleva en sí la revolución del modo antiguo de producción, que por el contrario contiene y salvaguarda como su condición misma (Marx, 1867/1972; Libro III, cap. 13).

Marx, imbuido en el modelo hegeliano del *trabajo del Espíritu*, logrará establecer, de esta forma, una importantísima identidad: el trabajo es la *esencia* del hombre, de suerte que el hombre solamente será capaz de subsistir trabajando, creando sus propios artificios. El trabajo no es sino autocreación humana, hasta el punto de poseer una doble e indivisible dimensión de relación con la naturaleza y de relación social. De ahí, que ante la terca realidad del capitalismo industrial, Marx someta a crítica implacable el trabajo que tiene ante sus ojos, un trabajo *alienado*, y establezca una profunda división entre el trabajo ideal y el trabajo real. En definitiva, que como afirma D. Méda, parece como si el trabajo se hubiera convertido en la razón de ser de la nueva sociedad, siendo a la vez terriblemente concreto –cansancio, esfuerzo, sufrimiento– y abstracto: “*el trabajo es, efectivamente, la nueva relación social con la que se estructura la sociedad. En cuanto trabajo-mercancía que permite el intercambio mercantil, el trabajo responde a una necesidad y proporciona una solución*” (1998: 60).

La racionalidad económica había estado durante demasiado tiempo contenida por la tradición, por otro tipo de racionalidades, intereses o fines, que le asignaban unos límites que no debía traspasar. Sin embargo, con el advenimiento del industrialismo capitalista ésta se emancipó de todos los restantes principios de racionalidad para someterlos a su dictadura. Así, dentro de este proceso de racionalización económica, el trabajo dejará de ser una actividad privada, una sumisión a las necesidades humanas para convertirse en lo que Gorz (1997) denomina *poiesis*, es decir, la afirmación del poder universal que deshumaniza a quienes lo realizan<sup>23</sup>. La racionalización económica del trabajo<sup>24</sup> fue con mucho la tarea más difícil que el capitalismo industrial tuvo

---

<sup>23</sup> Gorz establece esta definición sobre la base de los trabajos de Max Weber y Karl Marx. Mientras que el proceso de racionalización fue magistralmente descrito por Weber, la deshumanización del trabajador-obrero-proletario debe su análisis a Marx.

<sup>24</sup> La racionalización económica del trabajo hace referencia al establecimiento del coste y rendimiento del mismo. Este coste tenía que ser calculable, mensurable y previsible con precisión, ya que solamente bajo esta premisa podían ser calculados los precios de las mercancías producidas y el beneficio previsible. Igualmente, para hacer calculable este coste laboral, era preciso establecer el coste del rendimiento como algo independiente, externo al trabajador y a sus motivaciones personales.

que llevar a cabo, ya que no consistió simplemente en hacer más metódicas y mejor adaptadas a sus fines unas actividades productivas preexistentes, sino que implicó toda una revolución, una subversión del modo de vida, de los valores, de las relaciones sociales y, en esencia, de la invención de algo inexistente hasta ese momento (Gorz, 1997).

Esta nueva conceptualización del trabajo estará apoyada en tres pilares básicos y que han sido analizados, entre otros, por Offe (1992). Según este autor, la primera característica del trabajo moderno es su constitución y crecimiento en forma pura. Es la separación entre la esfera doméstica y la económica, entre propiedad y trabajo, lo propio de la sociedad capitalista industrial. En segundo lugar, frente a esa vieja jerarquía entre actividades “inferiores” y “superiores”, es decir, entre ocupaciones útiles y manifestaciones vitales plenas de sentido –la diferencia terminológica entre trabajar y laborar es clara a este respecto y se puede encontrar en varios idiomas, así: *work/labour*; *werk/arbeit*, *opus/labor*– aparecerá una nueva jerarquización en la que se busca eliminar la dominación de las clases improproductivas a la vez que “apaciguar” la sociedad.

En este sentido, la obra de Emile Durkheim (1893/1987), que analiza el triunfo del trabajo frente a la labor (la creciente división del trabajo social) y su constitución en fuente de solidaridad orgánica de la sociedad, resulta paradigmática. Para Durkheim, en efecto, la sociedad se mantiene unida por obra de la especialización de las personas y de su necesidad de los servicios de otras muchas, toda vez que la gama de tareas –trabajo– que realiza una persona es relativamente pequeña. Afirma así el sociólogo francés:

Otra cosa muy diferente ocurre con la solidaridad que produce la división del trabajo. Mientras la anterior implica la semejanza de los individuos, ésta supone que difieren unos de otros. La primera no es posible sino en la medida en que la personalidad individual se observa en la personalidad colectiva; la segunda no es posible como cada uno no tenga una esfera de acción que le sea propia, por consiguiente, una personalidad. Es preciso, pues, que la conciencia colectiva deje descubierta una parte de la conciencia individual para que en ella se establezcan esas funciones especiales que no puede reglamentar; y cuanto más extensa es esta región, más fuerte es la cohesión que resulta de esta solidaridad. En efecto, de una parte, depende cada uno tanto más estrechamente de la sociedad cuanto más dividido está el trabajo, y, por otra parte, la actividad de cada uno es tanto más personal cuanto está más especializada (Durkheim, 1893/1987: 153-154).

Por último, los elementos anteriores conducirán, con el tiempo, a un predominio de la racionalidad teleológica –cuyos componentes son la racionalidad técnica y económica respectivamente– en el marco de una sociedad que será eminentemente *salarial*<sup>25</sup>. Así, el trabajo asalariado, desvinculado de la esfera doméstica y de las formas

---

<sup>25</sup> Partiendo de la consideración del trabajo asalariado como una forma de relación laboral basada en el “principio de libertad” –es decir, una relación de trabajo en la cual la fuerza de trabajo se intercam-

comunitarias tradicionales, así como los procesos de división, racionalización y organización del trabajo, depauperización y alienación en el trabajo o, en su caso, extensión de formas organizadas o inorganizadas de resistencia económica, constituirán el eje en torno al que, a partir de entonces, girarán las investigaciones de las ciencias sociales y se habrían de teorizar todos los demás aspectos de la sociedad (Offe, 1992: 18-21). En resumen, el trabajo se había convertido en el hecho social central de las sociedades occidentales modernas.

## 2.5. DEFINICIÓN Y CONCEPCIÓN ACTUAL DEL EMPLEO

Después de haber realizado esta incursión histórica en la noción de trabajo, se debe volver a lanzar la pregunta con la que se abrió este apartado, pero esta vez sí, para responderla. La definición que sigue más abajo se sustenta en la enumeración de una serie de elementos o rasgos que caracterizan actualmente el trabajo-empleo, y que habiendo sido expuestas por Georges Friedmann (1963; 12-25) hace ya algunas décadas siguen ostentando aún actualmente una indiscutible validez:

- a) Se trata de un rasgo característico de la especie humana. El hombre es un animal social que todavía hoy se ocupa, esencialmente, del trabajo.
- b) Entraña una finalidad del que lo realiza, aunque no pueda ser considerado como un fin en sí. Así, para Marx el trabajo será, sobre todo, y a través de la técnica, la transformación que hace el hombre de la naturaleza y que a su vez reacciona sobre él modificándolo. Sin embargo, esta definición aún es parcial, ya que el hombre en el trabajo no es siempre un *homo faber*, es decir, no todos los fenómenos del trabajo en las sociedades contemporáneas consisten en actividades de “transformación”.
- c) Presenta ciertos elementos de “imposición” u “obligatoriedad” que lo diferencian frente a la acción, que es libertad. El trabajo puede ser acción cuando se alimenta de una disciplina libremente consentida (un artista que realiza una gran obra sin estar presionado por la necesidad), pero estos casos son extraños.

---

.../...

bia como tal, se compra y se vende en función de las necesidades de mercado—, tendremos que concluir que la generalización y preponderancia de la relación salarial a lo largo de las sociedades capitalistas occidentales es un hecho histórico y social excepcional. En este sentido, el sociólogo francés R. Castel, en su estudio de la condición salarial moderna llega a identificar hasta once formas o tipos de salariado o semisalariado preindustrial que aunque convivieron durante siglos con otros tipos de relación gremial (maestro – aprendiz) o feudal (esclavo/siervo – señor), siempre fueron minoritarias. A modo de ilustración, el propio Castel aporta un dato: en la Francia anterior a 1789, este país contaba con cerca de 500.000 asalariados puros, mientras que poco menos de un siglo antes, su número se movía entre los 150.000 y los 200.000. Si bien el incremento parece importante, los asalariados totales seguían siendo, en proporción, muy minoritarios (Castel, 1997: 140-147).

- d) El trabajo conlleva aspectos positivos y negativos. La subjetividad vivida en las actividades de trabajo va desde los estados de satisfacción y autorrealización personal, hasta aquellos de tristeza o neurosis.
- e) El trabajo es productor de valores de uso y, en consecuencia, de mercancías. El trabajo, de esta manera, estará estrechamente relacionado con el cambio, el mercado, el dinero, la necesidad, el consumo, todos esos elementos ligados a la realidad. Análogamente, como mercancía, se deberá hablar del trabajo-empleo como algo no homogéneo, cuya circulación económica no es transparente, con limitaciones a su movilidad y rentas rígidas a la baja (Ruesga, 2002: 23).

En resumen, lo que actualmente se llama trabajo, es el trabajo asalariado o autónomo, el empleo de las sociedades modernas, siendo característica esencial de este trabajo –el que se posee, busca u ofrece– la de ser una actividad en la esfera pública, demandada, definida y reconocida como útil por otros y, como tal, remunerada por ellos. Por lo tanto, el empleo, en el sentido contemporáneo, no se confundirá ni con las tareas repetidas día a día, que son indispensables para el mantenimiento y la reproducción de la vida de cada uno (trabajo doméstico), ni con la labor, por muy obligada que ésta sea, y que un individuo lleva a cabo para realizar un cometido del que él mismo o los suyos son los destinatarios y beneficiarios (trabajo artístico), ni con lo que se emprende de *motu proprio*, sin tener en cuenta el tiempo y esfuerzo individual (trabajo de autoproducción). Si se habla de trabajo a propósito de esas actividades se hará en un sentido fundamentalmente distinto del que tiene el trabajo definido anteriormente<sup>26</sup>.

## 2.6. LAS MODERNAS CATEGORÍAS DE EMPLEO, PARO Y SUS DERIVADOS

El proceso de industrialización, asalarización y racionalización progresiva que acompañó a la más amplia modernización de las sociedades occidentales se complementa, qué duda cabe, con el fenómeno burocrático y estadístico de la clasificación, fenómeno que convierte al individuo en individuo social. En su obra ya clásica *La invención del paro en Francia*, R. Salais, N. Baverez y B. Reynaud (1990), datan en 1896 la aparición de la categoría estadística de parado en suelo galo. Esta categorización, sin embargo, aún deberá transitar por un continuo pulido y moldeado hasta desembocar en el concepto moderno –que en Francia se edificará sobre los pilares de la década de 1930– internacionalmente admitido tras la XIII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo celebrada en Ginebra en 1982.

---

<sup>26</sup> Dentro de esta definición, de carácter fundamentalmente restrictivo, quedan fuera tanto los trabajadores desarrollados en otras épocas o en las sociedades contemporáneas no industrializadas, así como varios tipos de trabajos propios de las sociedades industrializadas, como son el trabajo doméstico, el trabajo voluntario con fines sociales (ONGs), los trabajos de la economía sumergida, las actividades del tipo “hágalo usted mismo”, o los trabajos por cuenta propia (Jahoda, 1987: 20).



Ciertamente, el análisis empírico del empleo y de las transformaciones estructurales experimentadas por el mismo exige de cierta operativización, es decir, del establecimiento de una definición estadística operativa que permita decidir quién está efectivamente empleado u ocupado, quién no (desempleado o parado) y de qué manera. Desde el año 1982, en efecto, existe cierto consenso internacional en seguir las resoluciones allá adoptadas –posteriormente revisadas– y que son tenidas en cuenta a la hora de elaborar los cuestionarios sobre población activa de cada país. Análogamente, no podrá olvidarse el carácter normativo y mutable que acompaña al concepto de empleo (desempleo), pues su definición actual viene dada a partir de “*la interacción conflictiva de múltiples actores e instituciones sociales, en especial, de las empresas, de los trabajadores asalariados colectivamente organizados y del Estado y tiende a adquirir rasgos formales, pero termina por penetrar informalmente todo el tejido social*” (Prieto, 1999: 14). Es decir, la situación y definición del paro o del parado de principios del siglo XX poco tiene que ver con la actual; o, más aún, el trabajo a tiempo parcial y temporal, o la precarización del empleo, son situaciones relativamente recientes, hasta el punto de que todavía en las estadísticas de empleo europeas del año 1975 apenas eran consideradas. Con el objeto de arrojar cierta luz y contextualizar correctamente las categorías a utilizar a lo largo de la presente investigación, las páginas siguientes repasarán este fenómeno.

## 2.6.1. Trabajo productivo y reproductivo

### 2.6.1.1. *La actividad mercantil: empleo y desempleo a escena*

El trabajo mercantil o empleo constituye, tal como se viene repitiendo, una de las instituciones centrales de las sociedades capitalistas. Es la forma particular de relación laboral que surge a consecuencia de la imposibilidad de que una gran masa social tenga acceso directo a los principales medios de producción (Recio, 1996). Y es, asimismo, la actividad que “pasa” por el mercado y a la que se le puede aplicar un precio (Fina, 2001a). Así, la contratación laboral (en forma de asalariado), se convierte en la principal posibilidad de acceder a una renta que le permita subsistir al individuo. Es innegable, sin embargo, que detrás de una demanda de empleo y, más allá de la mera subsistencia, han existido y cotidianamente existen otra serie de aspectos no menos importantes, como la necesidad de autorrealización personal, un estatus social determinado, un tipo de relación social, etc., cuya ausencia puede provocar una serie de efectos psico-sociológicos (Marie Jahoda) nocivos para la persona carente de trabajo (desempleada). Una categoría especial dentro del trabajo mercantil es, análogamente, la del trabajo de tipo autónomo, aquel en el que empleador y empleado se confunden en una misma persona. En las líneas que siguen se estudian más profusamente las categorías estadísticas normalmente utilizadas en el análisis del trabajo mercantil:

### a) El empleo

La definición moderna de empleo sigue la Resolución de la XIII Conferencia de Estadígrafos del Trabajo, convocada por la OIT y celebrada del 18 al 29 de octubre de 1982 en Ginebra (Husmanns *et al.*, 1993). Esta Resolución analiza y delimita los tres estados individuales posibles frente al mercado laboral: ocupación, desempleo e inactividad.

La ocupación o empleo, se refiere a aquellos individuos que tienen un empleo asalariado o independiente (autónomo), frente a esos otros que no lo tienen, ya sea por que no lo encuentran (desempleados), o porque no lo quieren, no lo buscan o no están disponibles (inactivos). Como apunta Lluís Fina (2001a: 46-47), es necesario considerar que las cifras totales sobre empleo solamente hacen referencia al empleo que, desde el punto de vista del trabajador, es el principal; es decir, que puede darse también una situación de pluriempleo –se calculaban en torno a 5 millones de pluriempleados en la UE en 1997, con especial incidencia en el Reino Unido, Francia y Alemania– que oculta la verdadera realidad del empleo total.

La clasificación estadística como *persona empleada* se basa en el requisito de haber trabajado “al menos una hora” (Husmanns, *op cit.*: 143) en el periodo de referencia, lo que puede derivar en la inclusión de personas con una relación laboral muy precaria como *efectivamente* empleadas. Análogamente, serán considerados ocupados aquellos que no estándolo en el periodo de referencia –por enfermedad, viajes, etc.–, mantengan una relación estable con la empresa. En este sentido, el profesor Fina (*op cit.*:49) muestra cómo la proporción de trabajadores que han trabajado cero horas en la semana de referencia alcanzaba el 5.8% a fines de 1997 en la UE.

Estas circunstancias dan pie a la consideración del fenómeno del *subempleo*, distinguiendo entre la forma visible –por lo tanto cuantificable– y la invisible, siendo la primera definida por la OIT como aquella que:

Abarca a todas las personas con empleo asalariado o empleo independiente, trabajando o con empleo pero sin trabajar, que durante el periodo de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal del trabajo para la actividad correspondiente, y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional (Husmanns, *op cit.*: 234).

Esta definición, sin embargo, ha sido posteriormente reconsiderada con el objeto de adecuarse a las circunstancias de principios del siglo XXI. En este segundo esfuerzo, el concepto de subempleo distingue entre el “subempleo”, especialmente referido a esas personas que desean trabajar más horas, y el “empleo inadecuado” que alude a aquellos casos en los que o bien acontece una falla en cuanto al nivel de cualificación, o bien con respecto a los “excesivos horarios de trabajo”, las “condiciones de salud e higiene laboral”, o el “grado y naturaleza de los riesgos económicos” (Fina, *op cit.*: 51).

Finalmente, otro de los colectivos frecuentemente citados por los estudiosos del empleo es el de los *trabajadores desanimados*, es decir, aquellas personas que si bien

a efectos estadísticos forman parte de la categoría de inactivas, en caso de una mejora de la situación del mercado laboral estarían dispuestas a buscar activamente un empleo. Los cálculos de L. Fina para este particular estimaban 1.2 millones las personas en esta situación en la UE durante 1997. Según los cálculos del *Departamento de Empleo* del Gobierno vasco, la CAPV contaba con unas 8.400 personas a finales de 2002.

#### b) El paro

El desempleo o paro recoge esas personas que deseando trabajar y buscando activamente un empleo, no pueden hacerlo al no encontrarse empleos disponibles en el mercado. Ciertamente, frente a la laxitud que acompaña a la categoría de empleado, los criterios para clasificar a una persona como parada son más estrictos. Así, se exigirá no pertenecer al colectivo de ocupados, estar buscando empleo activamente durante el periodo reciente (habitualmente las cuatro últimas semanas), y estar inmediatamente<sup>27</sup> disponible para trabajar como asalariado o empleado independiente.

El desempleo, paralelamente, se puede clasificar según el origen del problema sea el mercado de productos o el mercado de trabajo (*vid.*, Cuadro I.1; para profundizar se puede acudir a Cuadrado Roura, 2000; De la Villa y Palomeque, 1982; McConnell y Brue, 1996; Phelps, 1964; Fina, 2001a; Fernández Díaz *et al.*, 1993; Reynolds, 1964; o Standing, 1982, 1983 y 1984).

Cuando se trata del primero de los mercados, deberá acudirse a los factores relacionados bien con la escasez de demanda o bien por problemas del lado de la oferta. En el primero de los casos, una insuficiencia de demanda a corto plazo<sup>28</sup> –consecuencia de desplomes en el consumo, la inversión fija, las exportaciones, etc.– producirá el conocido como [1] *paro cíclico*, connatural a las épocas de crisis económica. Mucho de este paro es, no obstante, de carácter cíclico, pues el cambio de dirección en el ciclo económico tiende a reducirlo considerablemente. Esta es la razón de que el paro cíclico también haya sido denominado como desempleo coyuntural. La escasez de demanda, sin embargo, también puede producirse a largo plazo –debido a saturaciones de ciertos productos trectores de la economía, actitudes ante el consumo diferenciadas o el conocido fenómeno del “drenaje fiscal”–, lo que conllevaría necesariamente a la puesta en práctica de políticas de demanda o keynesianas.

---

<sup>27</sup> Para la Oficina Estadística de la UE Eurostat, “inmediatamente” se refiere a un plazo máximo de dos semanas desde la de referencia.

<sup>28</sup> Este tipo de paro se ha relacionado fuertemente con la conocida *Ley de Okun*, que trata de medir los costes en términos de desempleo que implican las situaciones de crisis económica. La ley establece (sobre todo para el caso de los Estados Unidos) que por cada dos puntos de descenso del PIB en relación con el potencial, el paro aumentaría un punto.

**Cuadro I.1. Tipología del desempleo según el origen del problema**

	CORTO PLAZO	LARGO PLAZO
<b>MERCADO DE PRODUCTOS</b>		
<b>Problemas de insuficiencia de demanda</b>	<b>Desempleo CÍCLICO</b>	<b>Desempleo debido a un “crecimiento insuficiente”</b> – Saturación de demanda – Drenaje fiscal
<b>Problemas de oferta</b>	<b>Desempleo ESTACIONAL</b>	<b>Desempleo debido a un “retraso de desarrollo”</b>
<b>MERCADO DE TRABAJO</b>		
<b>Problemas de ajuste entre la oferta y la demanda</b>	<b>Desempleo FRICCIONAL</b>	<b>Desempleo ESTRUCTURAL</b>
<b>Niveles salariales “excesivos”</b>	<b>Desempleo CLÁSICO</b>	
<b>Aceleración del cambio tecnológico</b>	<b>Desempleo TECNOLÓGICO</b>	
<b>Aceleración del aumento de la oferta de trabajo</b>	<b>Desempleo DEMOGRÁFICO</b>	

Fuente: L. Fina (2001a), *El reto del empleo*, Mc Graw-Hill, 368.

Si la fuente de los desajustes entre oferta y demanda del mercado de productos se sitúa del lado de la oferta, aparece el [2] *desempleo estacional*, consecuencia directa de la existencia de ciertas actividades de temporada (recogida de la vid, costeras de pesca, turismo específico, etc.), o razones de costumbre social (industria del turrón en navidad) que requieren de mano de obra solamente en ciertos periodos, lo que puede devenir en problemas sociales crónicos, tal ha sido el caso de algunas zonas agrarias. L. Fina (2001a) añade el subtipo del [2a] *paro ocasional*, para referirse a “*aquellas actividades que presentan de una forma recurrente fuertes oscilaciones de la demanda de trabajo, muy concentradas en el tiempo*” (p.372), tal como ha sucedido en el caso de algunos trabajos portuarios de carga y descarga. En el largo plazo, la falta de desarrollo y dinamismo productivo de un determinado país o región también llevará a la creación de insuficientes puestos de trabajo.

Los desajustes en el mercado de trabajo entre oferta y demanda laboral llevan a la aparición del conocido como [3] *paro estructural*, que es aquel que subsiste en el tiempo en ciertas regiones y/o ramas de actividad a consecuencia de una estructura económica que es inadecuada, lo que habitualmente exige de las intervenciones de los poderes públicos.

Es éste un tipo de desempleo que forma parte de la tasa natural de paro –NAIRU<sup>29</sup>– de un país (McConnell y Brue, 1996: 488); del [4] *paro friccional*, tipo de desempleo que es connatural a un mercado de trabajo que nunca se equilibra totalmente. En efecto, esta es la causa de que siempre exista un grado determinado de paro friccional, o lo que es lo mismo, el paro resultante de que o bien no todos los demandantes activos de empleo hayan encontrado o aceptado todavía un empleo, o bien no todos los empresarios hayan cubierto ya sus vacantes. El desempleo friccional viene así causado tanto por la evolución tecnológica como por cambios en la demanda que provocan una continua rotación en el empleo, rotación que arroja una masa flotante de personas paradas en espera. Las tasas de paro friccional varían de una a otra sociedad, pues tienen mucho que ver con las circunstancias socioculturales de cada país; [5] el *paro neoclásico*, provocado por una elevación excesiva de los salarios por encima del nivel de equilibrio general entre oferta y demanda de trabajo, lo que exige de medidas que flexibilicen los salarios reales, aunque sin caer en el problema del estrangulamiento o estanflación macroeconómica; [6] el *paro tecnológico*, muy unido desde los orígenes del capitalismo al discurso del movimiento ludista, y que viene a defender que el desempleo se produce por la introducción de innovaciones tecnológicas en los procesos productivos, lo que acarrea la sustitución de la mano de obra por maquinaria y tecnología. Ante esta argumentación –muy en boga en momentos de crisis económica– cabe preguntarse por los efectos compensatorios de las nuevas tecnologías, fuertemente relacionados con los aumentos de productividad, la creación de nuevas demandas, etc.; y, por fin, [7] el *paro demográfico*, muy presente en el debate público, se trata de una modalidad de desempleo causada por la aceleración de la oferta de trabajo, bien a causa de las oscilaciones demográficas, bien por la integración de colectivos hasta ese momento ausentes (la mujer).

### 2.6.1.2. *Conceptos e Indicadores del mercado de trabajo*<sup>30</sup>

El estudio de la realidad económica y social exige la utilización de elementos o indicadores que permitan la medición del fenómeno laboral en toda su extensión.

<sup>29</sup> El concepto de Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment (NAIRU), debe su formulación al seminal artículo de Milton Friedman (1970), “Unemployment versus Inflation?”, en el que el economista norteamericano determina la existencia de un nivel de desempleo voluntario derivado de los acuerdos institucionales y legislativos de una economía dada, nivel por debajo del cual la inflación comienza a crecer. Un excelente estudio y aplicación práctica de este fenómeno puede encontrarse en el trabajo clásico de Layard, Nickell y Jackman (1994) quienes definen claramente el fenómeno: “Las empresas comienzan a competir entre sí por el trabajo y los trabajadores se sienten más seguros e insisten en sus demandas salariales. Si las presiones inflacionistas son excesivamente grandes, se inicia una espiral inflacionista: las mayores subidas salariales provocan, a su vez, unas subidas salariales aún mayores, y así sucesivamente. Estamos ante una espiral de precios y salarios, (...). Pero sólo es posible mantener una creciente inflación por medio de continuas inyecciones monetarias y/o fiscales. Si la política financiera es estable y la renta nominal crece a una tasa constante, el aumento de la inflación provocará a su debido tiempo un aumento del paro. A la larga, el aumento del paro detendrá el incremento de la inflación y se estabilizarán ambos” (p. 39). Para el caso español véanse Murillo y Usabiaga (2003) o Rodríguez Prado (2000).

<sup>30</sup> En lo fundamental se sigue el manual de Ruesga *et al.* (2002: 46-52).

Como ya es sabido, la medición del potencial de mano de obra disponible en un ámbito geográfico durante un determinado periodo de tiempo, generalmente un año, se realiza a través del concepto de *actividad* que recoge, más específicamente, la resultante de la suma entre el total de la ocupación y el desempleo en una determinada región. Siendo importante su conocimiento y cuantificación en términos absolutos, no es menos evidente que la evolución de la población activa no está sólo determinada por la población en edad de trabajar, sino que también depende de un segundo factor, que es el denominado como *tasa de actividad*. En efecto, esta ratio aporta una información vital para conocer la utilización que una sociedad realiza de su potencial laboral. Existe de hecho entre los estudiosos del empleo un fuerte consenso al concluir que una tasa de actividad elevada es altamente positiva para el desarrollo de la sociedad, ya que, en principio, el número de personas dependientes disminuye sobre el total y el bienestar puede ser compartido más ampliamente<sup>31</sup>.

Debido a la continua utilización que se realizará a lo largo de esta investigación de los conceptos de actividad, ocupación o empleo y paro, y de las distintas ratios derivadas de los mismos, conviene desarrollar una definición típica de las mismas:

- a) *Población Activa*: comprende a las personas de 16 o más años que durante la semana de referencia satisfacen las condiciones necesarias para su inclusión entre las personas ocupadas o paradas, según se definen a continuación.
- b) *Población Ocupada*: se considera persona ocupada a aquella que declara haber trabajado al menos una hora en la semana de referencia.
- c) *Población Parada*: son paradas las personas de 16 o más años que durante la semana de referencia hayan estado sin trabajo, disponibles para trabajar y buscan un empleo de forma activa. Paralelamente, también se consideran paradas a aquellas personas que no buscan empleo por haberlo encontrado e incorporarse al mismo con posterioridad a la semana de referencia, así como a quienes se encuentran ausentes del trabajo a causa de suspensión por regulación de empleo que consideren pocas posibilidades de incorporarse a la empresa y hayan buscado activamente trabajo en la semana de referencia, estando disponibles para desempeñarlo.

---

<sup>31</sup> El profesor K. Van Paridon (2000: 198-200) en un reciente artículo que analiza precisamente este tema aplicado a la experiencia de los Países Bajos, afirma que las razones para optar por políticas que incentiven la actividad pueden clasificarse en tres tipos: sociológicas, demográficas y económicas. Desde el punto de vista sociológico, argumenta Van Paridon, es innegable que las sociedades (post)modernas vienen soportando un proceso de individualización creciente, a consecuencia del cual instituciones (iglesia, familia, partidos políticos y sindicatos, etc.) antaño fundamentales como fuente de solidaridad social, pierden su hegemonía en un contexto como el actual. Ante esta realidad, el economista defiende el hecho social *empleo* como la institución social hegemónica, en la que la "*vita activa*" cobra vital importancia. En lo demográfico, las razones son de peso, ya que, sin duda, el envejecimiento poblacional que sufre Europa, implica un problema real para el mantenimiento y desarrollo a medio y largo plazo de los estados de bienestar europeos. En consecuencia, parece no quedar duda alguna en torno a la importancia de emplear a todos los recursos potenciales de una sociedad. La mengua entre el colectivo de inactivos es, por tanto, decisiva. Finalmente, el profesor Van Paridon cree que la creciente internacionalización económica (globalización), requiere de sociedades más dinámicas, flexibles y diversas lo que, de otro lado, es más factible cuando se aumenta el colectivo de personas dispuestas a trabajar.

- d) *Población Inactiva*: se corresponde con las categorías de los estudiantes, jubilados o prejubilados, pensionistas, incapacitados, amas y amos de casa, personas que realizan labores de orden benéfico y otras situaciones del estilo.
- e) *Tasa Global de Actividad*: es el cociente entre el número total de activos y la población total. Se calcula para ambos sexos y para cada uno de ellos por separado.
- f) *Tasa Específica de Actividad*: la tasa específica de actividad para un intervalo de edad o un sector económico se calcula como el cociente entre el número de personas activas en tales edades o sector y la población correspondiente a tal categoría.
- g) *Tasa de empleo*: es el cociente entre el número de ocupados entre 16 y 64 años y la población total entre esa misma edad.
- h) *Tasa de Paro*: es el cociente entre el número de parados y el de activos.
- i) *Tasa específica de Paro*: se calcula como el cociente entre el número de personas paradas en una categoría dada y la población activa correspondiente a tal categoría.

### 2.6.1.3. *El trabajo reproductivo*

El trabajo reproductivo o “no mercantil” suele ser habitualmente obviado en los análisis sociales. Dentro de esta categoría destaca, sin duda, el trabajo doméstico, mayoritaria e históricamente asociado con el género femenino, y normalmente despreciado por las estadísticas oficiales. Es más, en éstas, aquellas personas que única y exclusivamente se dedican a las labores del hogar son normalmente categorizadas como *inactivas*. La economía sumergida y toda la problemática que le rodea, aún con cierta cautela, también puede ser englobada en esta categoría.

## 3. LOS PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS EN TORNO AL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE TRABAJO. UNA SÍNTESIS

Entre las disciplinas de la ciencia social, ha sido la economía la que ha abordado de manera más sistemática y elaborada el funcionamiento del mercado de trabajo. No quiere esto decir, por supuesto, que otras disciplinas como la sociología, especialmente desde el campo de la sociología del trabajo y el estudio sobre las relaciones laborales, no se hayan aportado valiosas contribuciones, de otro lado indispensables para el conocimiento del complejo hecho social del empleo. Sin embargo, es con la ciencia económica con la que se plantea por primera vez su estudio. Desde los planteamientos deudores de J.B. Say y defendidos por Adam Smith, J. Stuart Mill o David Ricardo, hasta las más recientes teorías neoclásicas, el empleo ha sido –y es– una constante del análisis económico.

La Teoría Económica ha establecido un esquema de análisis básico en el que se distinguen una serie de intereses conjuntos de la oferta de trabajo (trabajadores) y de la demanda de trabajo (empresas) que derivan en un determinado nivel de empleo y salarios para la economía. Esta esquematización resulta útil como herramienta inicial de análisis, pero la complejidad intrínseca a las relaciones de trabajo exige de múltiples y constantes matizaciones. Por esta razón, en las páginas que siguen se recorrerán, siquiera sintéticamente, algunos de los presupuestos teóricos más importantes que inciden en el funcionamiento del mercado de trabajo y, especialmente, en el desempleo<sup>32</sup>.

### 3.1. LA PERSPECTIVA CLÁSICA: DE SAY A KEYNES

#### 3.1.1. La teoría neoclásica<sup>33</sup>

Weber (1904/1999) ya apuntó que la novedad del “espíritu del capitalismo” fue la racionalización económica del trabajo. Añade Gorz (1997: 26), que el trabajo constituye una actividad desplegada con el objeto de su intercambio mercantil y, consecuentemente, su cálculo contable. Pues bien, en general, los autores clásicos y neoclásicos parten de la consideración de que el *trabajo* es una *mercancía* como cualquier otra, así como que el mercado de trabajo, al igual que cualquiera otro mercado, funciona de manera similar, esto es, que bajo condiciones de libre competencia y sin interferencia exterior alguna, siempre tenderá al equilibrio. Paralelamente, esta corriente de pensamiento sustenta su análisis en el estudio de la interacción entre las curvas de demanda y oferta de trabajo a partir de la conocida como *ley de Say*, según la cual la oferta crearía automáticamente su propia demanda<sup>34</sup>.

*La demanda de trabajo* deriva de la función de producción de bienes y servicios de una economía en la que las empresas se rigen por la máxima de la rentabilidad, esto es, intentando maximizar sus beneficios. Según la argumentación clásica (*vid.* Figura I.1), la función de demanda de trabajo es una función negativa del salario real –reflejado en la pendiente decreciente entre el salario real  $W/P$  y el nivel de empleo  $N$ – debido a que un incremento de la cantidad de trabajo provoca una caída del *producto marginal del trabajo*<sup>35</sup>. En definitiva, que las empresas demandarán trabajo en una

<sup>32</sup> En ningún caso se pretende realizar un recorrido exhaustivo del conjunto de teorías sobre el mercado de trabajo. Para profundizar en esta cuestión se puede acudir, entre otros muchos, a Mc Connell y Brue (1997), Picher i Campos (1995), Ruesga *et al.* (2002), Recio (1997), Cuadrado Roura (2000), etc.

<sup>33</sup> Un desarrollo más global de las teorías neoclásicas se puede ver en el Capítulo III de esta investigación.

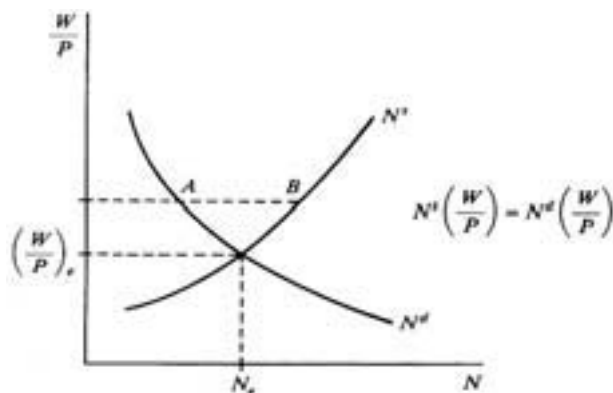
<sup>34</sup> Esta ley formulada por Jean Baptiste Say (1767-1832), defiende que el conjunto de la actividad productiva genera rentas suficientes, al pagar los salarios, los beneficios, los alquileres de los locales, etc., para adquirir íntegramente todos los productos que se obtienen, por lo que si hay desempleo ha de ser por otras razones (Fina, 2001a: 80).

<sup>35</sup> La productividad marginal del trabajo depende de la tecnología existente y de la opción utilizada por la empresa (Picher i Campos, 1995: 109).



cantidad igual al valor de la productividad marginal del trabajo, o dicho en otras palabras, cuando les es más rentable. Y la rentabilidad viene dada bien porque aumente la productividad de la mano de obra –lo que desplazará hacia la derecha la curva  $Nd$ , es decir, que para un mismo salario se necesitaría más empleo–, o bien porque el salario real disminuya (Fernández Díaz *et al.*, 1993: 275).

**Figura I.1. La demanda de trabajo en la teoría clásica**



Fuente: Fernández Díaz *et al.* (1993), *Curso de Política Económica*, p. 277.

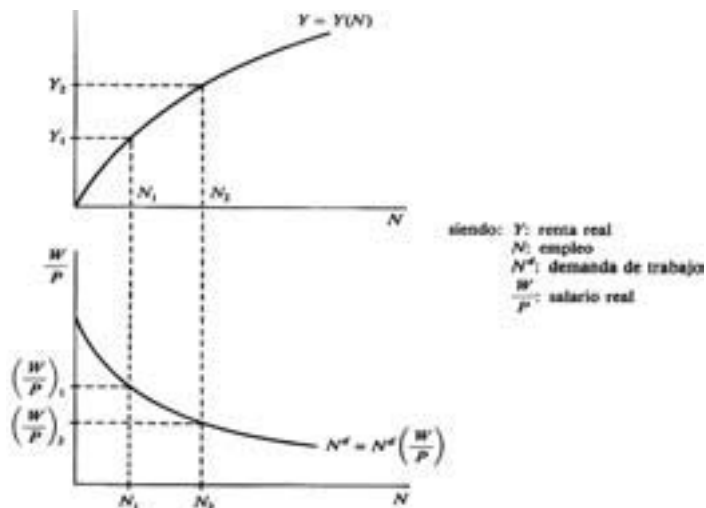
La oferta de trabajo surge en el seno de las economías domésticas y plantea abiertamente la dicotomía “trabajo-ocio” (consumo y ahorro). La oferta de la fuerza de trabajo que realiza cada trabajador es así fruto de una decisión entre la renta que lograría en caso de trabajar y el ocio o tiempo libre del que disfrutaría de no hacerlo. Es desde esta consideración clásica de la elección subjetiva (trabajar o disponer de tiempo libre) en donde la flexibilidad laboral gana en significado, ya que el nivel de desempleo tendría un componente nada desdeñable de elección particular o voluntariedad<sup>36</sup> (McConnell y Brue, 1997; Standing, 1982).

En este sentido (*vid.* Figura I.2), la curva de la oferta de trabajo representa el trabajo que se ofrece en el mercado a los distintos niveles del salario real. Según anotan Fernández Díaz *et al.*: “existirá mayor incentivo cuando este salario aumente, lo que se contrarresta al poseer más renta los trabajadores” (1993: 275).

<sup>36</sup> Los supuestos, principalmente defendidos por la escuela neoclásica, en los que se basaría el desempleo voluntario los recogió hace dos décadas G. Standing (1982) en un artículo ya clásico. Según este economista, a la vista neoclásica serían siete los elementos que permiten identificar el desempleo voluntario: el concepto de desempleo pasivo, esto es, el que haya personas que no buscan activamente un empleo; las aspiraciones exageradas al optar por un determinado empleo; pretensiones salariales extralimitadas; la preferencia por el trabajo temporal y parcial; la voluntariedad del abandono a favor de una mayor rotación laboral; los colectivos de trabajadores marginales más expuestos al desempleo (mujeres casadas, jóvenes estudiantes...); por fin, la incidencia del seguro de desempleo y otros mecanismos de transferencia.

Se está, por lo tanto, ante la existencia de dos efectos contrapuestos: el *efecto renta* y el *efecto sustitución* (Picher i Campos, 1995: 109). Es decir, se supone que un aumento de salarios generará un deseo por consumir más ocio, ya que el aumento del poder adquisitivo por parte de los trabajadores les hace desistir de trabajar más. La resultante es una curva de oferta de trabajo creciente respecto al salario.

**Figura I.2. La curva de la oferta de trabajo**



Fuente: Fernández Díaz *et al.* (1993), *Curso de Política Económica*, p. 276.

Pues bien, la interacción entre la oferta y la demanda de trabajo en un contexto de plena flexibilidad de precios y salarios determina una situación de equilibrio con un salario de equilibrio y un volumen de empleo también de equilibrio. De esta forma (*vid.* Figura I.3), el punto  $E$  representa una situación de equilibrio donde una cantidad de trabajo  $N_0$  puede trabajar a un salario  $W_0$ . No puede existir desempleo. Si existe es porque se presupone que el salario real de equilibrio es desplazado hasta un nivel mayor  $W_1$ , en el que existe mayor cantidad de personas dispuestas a trabajar  $N_2$ , situándose así en el punto  $E''$  de la curva de oferta de trabajo. Sin embargo, al aumentar el coste del trabajo los empresarios se sitúan en el punto  $E'$  de la curva empleando, por tanto, el volumen de población equivalente a  $N_1$ . En suma, la recta  $E'E''$  representa el número de personas que desean trabajar al salario  $W_1$  y no pueden hacerlo (desempleados). El paro (neo)clásico, por lo tanto, es el que se produce a consecuencia de ciertas imperfecciones en el funcionamiento del mercado de trabajo. Imperfecciones que pueden ser de diverso tipo y que se pueden resumir en las que siguen:

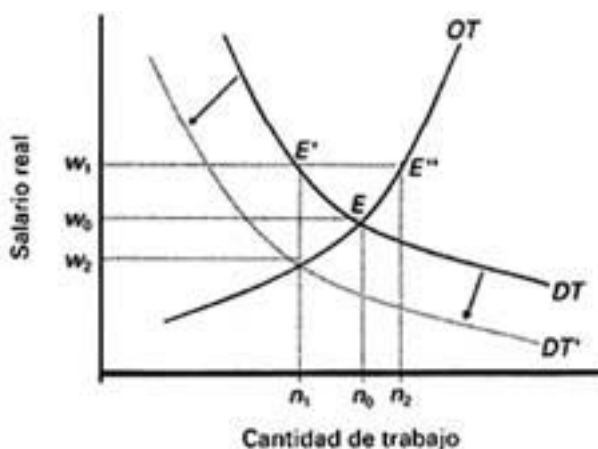
- *A causa de la rigidez salarial*, bien por responsabilidad empresarial o de los trabajadores. De los empresarios, de acuerdo con la teoría de los salarios de efi-

ciencia ya que las empresas encuentran eficiente pagar a los trabajadores por encima del salario de mercado en su afán por aumentar bien la productividad de los trabajadores, bien controlar su esfuerzo laboral o bien sea por reducir la movilidad de los mismos. De los trabajadores, con las teorías de outsider-insider<sup>37</sup>, según las cuales ciertos colectivos de trabajadores poseen un poder de negociación como para imponer niveles salariales por encima de los de equilibrio aún y a costa de ir contra el interés del resto de la clase obrera (Cuadrado Roura, 2000: 168-169).

- *A causa de regulaciones externas*, que resultan perturbadoras del libre juego de la oferta y la demanda. Este es el caso de la *intervención estatal* y sus mecanismos reguladores (leyes, decretos y normas que imponen modalidades contractuales, salario mínimo, derechos de los trabajadores, etc.) del mercado de trabajo, pero también de los agentes sociales (sindicatos y patronal), quienes mediante el recurso y la aplicación de convenios colectivos, impiden la negociación individual entre empresario y trabajador (Picher i Campos, 1995: 110).

Consecuentemente, se está ante una modelo teórico que entiende el paro como un fenómeno de carácter voluntario y que, naturalmente, podrá ser eliminado en tanto en cuanto se deja funcionar libremente al mercado, liberado de toda esa pléyade de rigideces externas e internas que muchas veces le acompañan. En definitiva, es la consideración clásica de la elección subjetiva la que gana en significado.

**Figura I.3. Oferta, demanda de trabajo y salarios en perspectiva neoclásica**



Fuente: Cuadrado Roura (2000), *Política Económica: objetivos e instrumentos*, p. 174.

<sup>37</sup> Para una mayor profundización en estas teorías económicas *vid.* Recio (1997).

### 3.1.2. La perspectiva keynesiana<sup>38</sup>

Frente a la voluntariedad que acompaña la perspectiva teórica anterior, la explicación keynesiana, *sensu contrario*, descansa en el paro involuntario y cíclico. En efecto, como dice Recio (1997: 148), para esta corriente el desempleo no tiene su origen en el mercado laboral, sino en el funcionamiento habitual de las economías capitalistas.

Como en el caso neoclásico, se parte de la existencia de unas curvas de oferta y demanda de trabajo. Sin embargo, se establecen tres tipos de divergencias con respecto a éstos: se considera que los salarios nominales son rígidos a la baja, por lo que varía la curva de la oferta de trabajo; se plantean objeciones a la curva de productividad marginal como curva de demanda de trabajo; finalmente, se defienden ciertas deficiencias en la información sobre precios, lo que da fuerza al salario nominal frente al real (Picher i Campos, 1995: 111). En consecuencia, el análisis keynesiano huye del equilibrio natural del mercado de trabajo del que daba cuenta la teoría neoclásica. La única relación que introdujo Keynes fue la de que los salarios monetarios no podían ser inferiores al nivel normal (Fernández Díaz *et al.*, 1993: 279).

Deberá establecerse, por lo tanto, la explicación bajo coordenadas distintas. Contrariamente a los neoclásicos, Keynes viene a demostrar la posibilidad real de que una economía estuviese en una situación de equilibrio por debajo del pleno empleo. En efecto, el elemento clave y determinante de la demanda de trabajo es la demanda efectiva (gastos de consumo e inversión), una demanda efectiva que puede encontrarse por debajo del nivel requerido para la consecución del pleno empleo, dado que –y he aquí la novedosa idea– la inversión no es un factor estable, sino fluctuante en el tiempo en virtud de multiplicidad de factores económicos, políticos, sociales y psicológicos (Recio, 1997: 150-151). Paralelamente, quienes ahorran y quienes invierten en una economía son grupos diferenciados de individuos no siempre óptimamente coordinados.

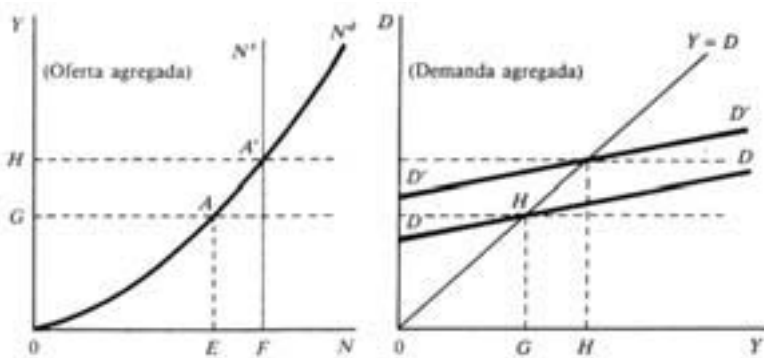
Aparece así una economía en una situación de equilibrio por debajo del pleno empleo ( $OF - OE$ ) en la Figura I.4 (parte A), en donde la demanda agregada ( $D$ ) es insuficiente e inferior a la que se corresponde con el pleno empleo ( $D'$ ). La solución para la eliminación de ese excedente de mano de obra pasa, de este modo, por un aumento de la demanda agregada de  $D$  a  $D'$ , y el consiguiente aumento de la producción de  $OG$  a  $OH$ , lo que redundaría en un aumento del nivel de empleo de  $OE$  a  $OF$ , alcanzándose así la plena utilización de los recursos, o lo que es igual, el pleno empleo.

En síntesis, el paro keynesiano es un tipo de *desempleo involuntario* y resultante de una demanda efectiva insuficiente. Paro involuntario, ya que se trata de una situación en la que coexisten trabajadores dispuestos a ser contratados al nivel salarial existente junto con empresas que poseen infrautilizada su capacidad productiva. Las causas para

<sup>38</sup> La profundización en los planteamientos teóricos keynesianos se trata en el Capítulo II, Apartado: Pilar III. *El triunfo de Keynes...*, de la presente investigación.

la no contratación provienen así de una demanda efectiva que no cubre la oferta<sup>39</sup> (si se contrataran más trabajadores el excedente producido no tendría salida en el mercado). Esta insuficiencia deberá ser paliada mediante el recurso a políticas monetarias y fiscales expansivas para la reactivación económica, lo que exige de la intervención de un tercero: *el Estado*. La receta pasa entonces por que en periodos de baja actividad económica el sector público desarrolle políticas de gasto –obras públicas, compra de bienes, subsidios, etc.– que generen incrementos de demanda a las empresas.

**Figura. I.4. El aspa keynesiana y el empleo**



Fuente: Fernández Díaz *et al.* (1993), *Curso de Política Económica*, p. 282.

### 3.1.3. La síntesis del paro clásico y keynesiano. La aportación de E. Malinvaud

El analista económico francés del empleo E. Malinvaud (1984) realizó, allá por los años setenta del siglo XX, un considerable esfuerzo por elaborar una postura de síntesis en torno a las aportaciones clásicas. Como vinieron a demostrar los acontecimientos de los “convulsos” años setenta, las ingentes tasas de desempleo de las sociedades capitalistas avanzadas no eran susceptibles de ser explicadas en razón de uno u otro modelo económico.

Así, la postura adoptada por E. Malinvaud defendía ab initio que tanto la explicación keynesiana como la neoclásica no tenían por que constituirse como mutuamente excluyentes sino todo lo contrario; en efecto, la experiencia dictaba que en algunos países europeos coexistían situaciones de insuficiencia de demanda

<sup>39</sup> Nótese que el problema, al contrario que en el planteamiento neoclásico, no estriba en una rigidez salarial al alza; más aún, un aumento de los salarios bien pudiera ocasionar un incremento de demanda, producción y empleo, debido a la mayor capacidad adquisitiva de los trabajadores. Es la consideración del salario no solamente como un coste de producción sino como determinante del consumo privado (Picher i Campos, 1995: 111-112).

acompañadas de un exceso salarial (Cuadrado Roura, 2000: 169). Si se tiene en cuenta que el paro keynesiano –como ya se ha visto– se caracteriza por un exceso de oferta tanto en el mercado de trabajo como en el de bienes y servicios, y el paro clásico por un exceso de oferta en el mercado de trabajo pero de demanda en el de bienes y servicios, en caso de producirse un exceso de demanda en ambos mercados (trabajo y bienes), podría afirmarse con Malinvaud que existiría “inflación contenida”. Una inflación contenida que se caracterizaría por un desbordamiento desde el mercado de bienes hasta el mercado de trabajo (Fernández Díaz *et al.*, 1993: 285-286).

**Cuadro I.2. Los tres regímenes de desequilibrio considerados conjuntamente**

Mercado de Bienes Mercado de Trabajo	<b>Exceso de Oferta</b>	<b>Exceso de Demanda</b>
<b>Exceso de Oferta</b>	<i>Paro Keynesiano</i>	<i>Paro Clásico</i>
<b>Exceso de Demanda</b>	—————	<i>Inflación Contenida</i>

Fuente: Fernández Díaz *et al.*, (1993), *Curso de Política Económica*, p. 286.

### 3.1.4. El análisis marxista

Todo el análisis de K. Marx (1867/1959) puede reducirse en esencia al estudio del trabajo en las sociedades industriales. Un trabajo, que, como ya se ha manifestado anteriormente, es conceptualizado a partir del valor de uso que le acompaña en el marco de las sociedades capitalistas, lo que da pie a establecer una distinción que es fundamental en la aportación marxista: la diferencia entre el trabajo efectivo y la fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo no es sino la capacidad de trabajo que se intercambia a cambio de una remuneración salarial, fuerza de trabajo en la que intervienen el trabajador (como portador de su capacidad de trabajo) y el capitalista o empresario (quien adquiere tal capacidad con el objeto de extraer el maximum de trabajo efectivo). Para Marx, el interés que mueve a ambas partes es antagónico ya que, mientras que el trabajador vende su capacidad productiva a cambio de un salario que le permita subsistir –lo que implica la reificación del trabajo como mercancía (Ritzer, 1993a: 191)– el capitalista persigue la consecución del máximo plusvalor de la capacidad de trabajo adquirida. Y es así como hace su aparición el conflicto y la lucha de clases en el seno de las sociedades capitalistas.

Partiendo de este conjunto teórico de ideas, puede afirmarse que el análisis marxista del empleo parte, no sólo de la consideración de las relaciones de trabajo como relaciones de mercado –elemento típico de paradigmas teóricos anteriores–, sino también, como *relaciones sociales antagónicas* y contrapuestas en el proceso productivo, fenómeno que llevará al capitalista –clase dominante– a la puesta en marcha de mecanismos reguladores y disciplinarios de la fuerza de tra-

bajo; es decir, el paro (Braverman, 1974). Argumenta Marx que el capitalismo ha creado un *ejército de reserva* (el desempleo) que constituye una masa de población disponible para ser movilizadada cuando el proceso productivo así lo demande. Un ejército de reserva que se alimenta bien de los expulsados del campo y las colonias, bien de los despidos que las empresas capitalistas realizan a causa de caídas en la actividad productiva o las innovaciones tecnológicas (Recio, 1997: 152-153). Así, el paro conforma el mejor mecanismo regulador y disciplinario de la clase trabajadora, por cuanto que la amenaza de la pérdida del empleo posibilita el control del poder, o de las demandas salariales y laborales de los trabajadores. El desempleo es, pues, un elemento central del sistema capitalista para su funcionamiento, hasta el punto de que su desaparición solamente es posible mediante la superación y transformación del propio sistema. En fin, que como arguye Picher i Campos para la corriente marxista:

El capitalismo necesita de cierto nivel de desempleo para obtener una mayor disciplina laboral e impedir alzas salariales elevadas que sesgarían la distribución de la renta a favor de los trabajadores, afectarían negativamente la tasa de beneficio y entorpecerían el proceso de inversiones privadas. Esto supone que el desempleo es funcional para el sistema y que resulta imposible mantener el pleno empleo durante periodos prolongados de tiempo (Picher i Campos, 1995: 114).

Abundando en esta línea aparece, décadas más tarde, el influyente artículo de M. Kalecky (1946) –paradójicamente a las puertas de la *edad de oro del capitalismo*– en el que ya entonces el economista polaco apuntaba los efectos y consecuencias del pleno empleo. Siguiendo a Marx, éste estableció los límites que, en su opinión, acompañaban a una política de pleno empleo en el medio y largo plazo. Subrayó que la búsqueda persistente de políticas de pleno empleo por parte del Estado no se sostendría en el largo plazo, debido a los múltiples recelos que ello levantaba en el conjunto de la clase empresarial. Además, creía que con el transcurrir de los años el propio sistema capitalista sería capaz de garantizar el triunfo de opciones políticas conservadoras –recuérdese que el análisis marxista cree que la superestructura ideológica no es más que reflejo de la base productiva–, organizaciones que llevarían a cabo políticas económicas orientadas a generar un volumen de empleo compatible con la economía capitalista (Recio, 1997: 153).

### **3.2. NUEVAS PERSPECTIVAS CONTEMPORÁNEAS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE TRABAJO**

#### **3.2.1. Un avance más en la ortodoxia neoclásica: El Capital Humano a escena**

La teoría del capital humano bebe del primigenio artículo de T. W. Schultz (1968), “Investment in Human Capital”, si bien los principales postulados de la teoría fueron desarrollados por G. Becker (1975/1983) en su obra seminal *Human*

*Capital*, que como bien apunta Blaug (1983) es el verdadero *locus classicus* del tema. La hipótesis central sobre la que se desarrolla esta teoría es la de que la inversión en educación incrementa la productividad del trabajo. Los supuestos de los que parte esta teoría son dos: la existencia de un mercado perfectamente competitivo de trabajo que iguala el valor del producto marginal del trabajo con el salario; y, en segundo lugar, la cualificación, determinada por el nivel de formación adquirida, que aumenta la productividad de los que la reciben y, consecuentemente, su salario (Brunet y Morell, 1998: 361). En el primero de los casos parece clara la ascendencia de la ortodoxia neoclásica.

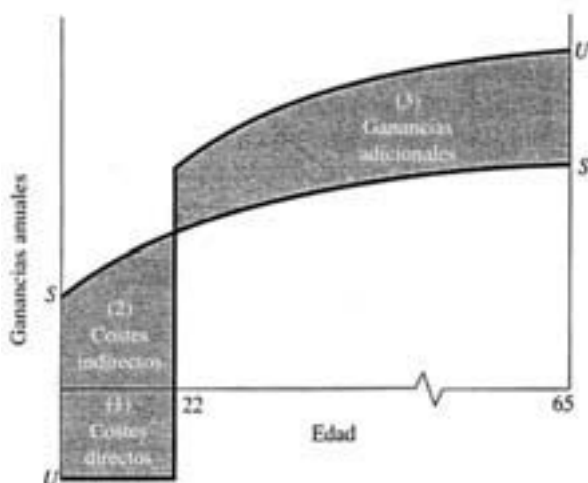
En este punto, la idea principal que subyace es la de que los trabajadores acuden al mercado de trabajo con niveles de cualificación diferentes, unos niveles de cualificación que han sido adquiridos por éstos a partir de determinadas condiciones innatas, pero también de sus propias y arbitrarias decisiones acerca del tiempo a invertir en tal adquisición. Naturalmente, esta predisposición individual a la inversión en educación enlaza con la teoría de la elección del consumidor. Según este modelo teórico las personas gastarían en sí mismas no para obtener una satisfacción en el momento presente sino más bien para obtener ingresos futuros tanto pecuniarios como no pecuniarios.

Desde un punto de vista meramente económico, en efecto, un individuo que llega a la edad de 18 años se presenta ante la necesidad de tomar una decisión: entrar al mercado de trabajo con su actual cualificación o, póngase por caso, optar a la universidad. En ambos casos deberá comparar los costes y beneficios que su decisión acarrea. Supóngase que decide proseguir con sus estudios de licenciatura. Pues bien, esta persona incurrirá en costes directos (tasas de matrícula, libros y material escolar...), y en costes indirectos o de oportunidad (ganancias perdidas en el mercado de trabajo). La Figura I.5 muestra este sencillo ejemplo recogido por McConnell y Brue (1996: 79-80) de esta toma de decisión *racional*. Así, la curva *SS* expresa el perfil de ganancias de una persona que decide no seguir estudiando, mientras que la curva *UU* da cuenta de aquellos otros que, por el contrario, optan por seguir en la universidad. Paralelamente, las zonas sombreadas 1 y 2 presentan los costes directos e indirectos de seguir estudiando respectivamente, mientras que la zona 3 ilustra las ganancias brutas adicionales que lograría obteniendo un título universitario. La decisión dependerá, en buena lógica, de la comparación entre la adición de las áreas 1 y 2 con respecto a la 3. Esta idea de la inversión a (para el) futuro:

clarifica el papel de la educación en el mercado de trabajo, su vinculación con el nivel de rentas y las variaciones en la oferta y la demanda educativa, ya que existe: 1) una correlación positiva entre el nivel de educación y el nivel de renta para cada edad; 2) una correlación positiva entre el nivel de educación y la tasa de crecimiento de los ingresos, y, por último, 3) una correlación entre la reducción del aumento de los salarios y la obsolescencia de la inversión realizada en capital humano a medida que el trabajador se acerca a la edad de jubilación (Brunet y Morell, 1998: 362).



**Figura I.5. Capital Humano y Salarios**



Fuente: McConnell y Brue (1996), *Economía laboral*, p. 80.

En definitiva, que atendiendo a esta teoría los individuos mejor formados y más cualificados son los que mayores salarios obtendrán. En consecuencia, apuntará Toharia (1983: 14), el problema del desempleo residirá en la falta de niveles adecuados de capital humano, por lo que toda política a favor del pleno empleo deberá incidir en la mejora de los niveles educativos y de la formación. Las palabras de Becker, en esta línea, son diáfanas:

(...) Probablemente, la prueba más impresionante sea la de que las personas más educadas y cualificadas casi siempre tienden a ganar más que las demás. Esto ocurre en países tan diferentes como Estados Unidos y la Unión Soviética (...). Es más, pocos países –si es que hay alguno– han logrado un periodo sostenido de desarrollo económico sin haber invertido cantidades sustanciales en su población activa y la mayor parte de los estudios que han intentado valorar cuantitativamente los factores que han contribuido al crecimiento ha asignado un importante papel a la inversión en capital humano. Una vez más, la desigualdad existente en la distribución de los ingresos y de la renta suele estar relacionada positivamente con la desigualdad existente en la educación y demás tipos de formación. Por poner un último ejemplo, el paro tiende a estar relacionado –generalmente, a la inversa– con la educación (Becker, 1983: 40).

En un desarrollo posterior, Gary Becker distingue entre formación general y formación específica. La *formación general* haría referencia al nivel educativo y de cualificación alcanzado por el individuo a lo largo de su ciclo vital, y se caracterizaría por la posibilidad de ser aplicada en un amplio arco de empresas, lo que concede al trabajador la vía de rentabilizarla en forma de mayores salarios futuros. La *formación específica*, contrariamente, sería la que fundamentalmente se aplica en el mismo pro-

ceso productivo de una empresa dada, empresa que, además, sería la encargada de proporcionar tal formación asumiendo así el coste íntegro de la misma, a diferencia de lo que ocurre con la formación general en donde teóricamente el coste sería compartido entre empresario y trabajador<sup>40</sup>.

Finalmente, la teoría del capital humano, si bien altamente sugestiva y utilizada en sus comienzos, tampoco ha escapado a la crítica. En esta línea, como refiere A. Huguét (1999: 24), ya los primeros estudios sobre el comportamiento de las minorías en el mercado laboral estadounidense llevados a cabo, entre otros, por I. Sobel, confirmaban que pese a la reducción de las disparidades educativas entre negros y blancos, el diferencial de ingresos entre unos y otros era constante, aunque disminuyera entre aquellos con niveles salariales más elevados. Asimismo, se detectó una creciente y continua dispersión en la incidencia del desempleo entre distintos grupos raciales, étnicos y geográficos, lo que, sin duda, vendría a reforzar el creciente debate en torno a la *underclass* norteamericana (Murray, 1984; Wilson, 1987). Otra de las críticas se corresponde con la realizada por M. Piore (1974), uno de los sucesores de esta misma escuela. Para éste, la teoría del capital humano parte de supuestos no cuestionados apriorísticamente, para llegar a deducir hipótesis empíricamente contrastables, sin tener así en cuenta el conocimiento derivado de la observación práctica, este último más en consonancia con la metodología institucionalista. Como afirma el profesor L. Toharia, más que el propio enfoque metodológico, la crítica de M. Piore parece dirigirse a: “*la importancia de las interdependencias de utilidades en el mercado de trabajo; es decir, se puede sostener que lo que dice es que el mercado de trabajo no es susceptible de ser analizado como cualquier otro mercado debido a que, en dicho mercado, el supuesto de independencia de las funciones individuales de utilidad no es válido*” (1983: 16). En buena lógica, la asunción de este planteamiento derivaría en el abandono del aparato teórico de la escuela neoclásica, por no ser ésta la perspectiva más adecuada para estudiar el grado en el que las instituciones que operan en el mercado de trabajo pueden alterar unas conductas individuales supuestamente instrumentales.

Ciertamente, el inherente *individualismo metodológico* —es decir, la asunción de que el origen de los fenómenos sociales se hallaría en el comportamiento individual exclusivamente— que acompaña al enfoque del capital humano también ha sido objeto de crítica, pues según Recio (1988) se ignoran las limitaciones jugadas por determinantes sociales del comportamiento, tales como la desigual distribución de recursos en la formulación de las aspiraciones sociales e individuales. De otro lado, Bowles y Gintis (1983) desde una posición marxista, achacan su “huida” del análisis de clases como expresión última de su apego a la teoría clásica y ricardiana del equilibrio general, en donde el capital humano adquiere la noción neoclásica de capital, esto es, de propiedad. En

---

<sup>40</sup> Dirán los sociólogos Brunet y Morell (1998: 364), no obstante, que esto último no es tan claro pues en los casos en los que los costos de nueva contratación de personal o de lealtad hacia la empresa sean elevados, puede entrar en marcha el conocido recurso a los salarios de eficiencia, según los cuales el empresario estaría dispuesto a pagar salarios por encima de la productividad marginal con objeto de no perder a ciertos individuos.

el plano más de lo concreto, por último, las mayores dificultades para esta teoría provienen de su incapacidad para explicar la amplia dispersión salarial entre ocupaciones cuando se consideran análisis de industrias suficientemente desagregadas, tal es el caso de los acercamientos de Dickens y Katz (1986 y 1987; recogido en Huguet, 1999: 25).

### 3.2.2. Las teorías institucionalistas

La teoría institucionalista de los mercados de trabajo surgió durante los años cuarenta del pasado siglo XX en los Estados Unidos, al calor de unos sindicatos crecientemente poderosos e influyentes en el devenir de la sociedad norteamericana. Entre los adalides de esta corriente de pensamiento destacaron A. M. Ross, C. Kerr o J. T. Dunlop<sup>41</sup>, quienes venían a defender fundamentalmente que los mercados de trabajo en ningún caso pueden ser asemejados a mercados de bienes ya que su funcionamiento no se rige por el libre juego de oferta y demanda, pues en los mismos incide la actuación de las organizaciones sindicales en la regulación de la vida económica de un país. Es decir, que para los institucionalistas la actuación de los sindicatos y la existencia de convenios colectivos más o menos centralizados afecta y condiciona el funcionamiento del mercado de trabajo (Cuadrado Roura, 2000: 170). Sin embargo, esta perspectiva va más allá, pues como bien apuntan Brunet y Morell:

La teoría institucionalista centra su interés en las instituciones sociales que controlan la acción económica: las normas legales, la costumbre y los hábitos adquiridos deben ser analizados como marco institucional en su perspectiva histórica, si bien rechaza la formulación de leyes históricas. Al tiempo, esta corriente critica la pobreza de la psicología utilitarista y racionalista del marginalismo, en la que se basa el supuesto del comportamiento racional de los individuos. La escuela histórica, por su parte, ataca la economía pura por su pretensión de formular leyes únicas de validez universal: la relatividad de las leyes y las instituciones sociales es su punto de partida. Critica, asimismo, el método deductivo formal y la falta de referencia empírica y adecuación a la realidad de la teoría económica. Su propuesta es integrar la economía, sociología y la historia, con el fin de resaltar la importancia de las instituciones sociales, así como el protagonismo de los grupos y clases sociales, frente a los individuos aislados o a los agregados de individuos. Finalmente, para el substantivismo, el elemento constitutivo de lo económico es toda provisión de bienes materiales dirigida a satisfacer necesidades biológicas y sociales, lo cual es compatible con situaciones en las que no existe escasez (Brunet y Morell, 1998: 371-2).

---

<sup>41</sup> C. Kerr desarrolló la noción de mercados balcanizados para describir la segmentación entre empresas e industrias. J. T. Dunlop, A. M. Ross y otros como E. R. Livernash, al tiempo, desarrollaron las nociones de empleos apiñados, contornos salariales, órbitas de comparaciones compulsivas, y pautas de negociación colectiva, conceptos todos ellos que pretendían arrojar luz sobre el funcionamiento de las relaciones de empleo internas de la empresa (Taubman y Wachter, 1991: 1525). En cualquier caso, la obra seminal de J. T. Dunlop *Industrial Relations Systems* del año 1958 es, sin duda, elemento referencial de toda la escuela.

McConnell y Brue, a su vez, resumen los cuatro supuestos básicos de comportamiento socioeconómico de esta perspectiva:

- a) Los salarios no se determinan colectivamente bajo formas competitivas, lo que daría por resultado un salario de mercado, sino que son resultado de negociaciones entre empresarios y sindicatos que resultan en un tipo de *salario administrado y pactado*, fruto de decisiones humanas conscientes y que alteran las fuerzas de mercado. Lo preciso es considerar una oferta y demanda que se ajusta a los salarios que afirman que los determinan.
- b) Los *sindicatos son instituciones políticas* que negocian ciertos intereses colectivamente. La negociación colectiva conlleva, así, una suerte de “juego de presiones” en el que la relación de fuerzas entre las partes resulta de vital importancia. En tal sentido, las fuerzas económicas solo son relevantes desde el momento en que generan presiones políticas a las que deben hacer frente los dirigentes sindicales. El salario, por tanto, no sería más que un instrumento que es utilizado y manipulado con el fin de mejorar la reputación, crecimiento, seguridad y prestigio del sindicato como institución.
- c) Las empresas y los sindicatos muestran diferencias significativas en su comportamiento. Si bien el objetivo empresarial pasaría por la maximización del beneficio, el sindical sería mucho más *multidimensional* y comprendería no solamente aspectos salariales, sino otros tales como la reducción de jornada laboral, seguridad, formación...
- d) Finalmente, el principio fundamental o *leitmotiv* de su actuación es el *principio de justicia y equidad distributiva*. Este principio se evaluará en función de los “otros”, es decir que un acuerdo salarial será satisfactorio siempre y cuando la relación con el que están ganando otros trabajadores comparables en otros lugares sea equitativa (McConnell y Brue, 1996: 397-399).

Ciertamente, si bien los enfoques teóricos que se engloban cotidianamente bajo el apartado del institucionalismo son variados<sup>42</sup>, en este caso solamente se aborda la perspectiva de la segmentación en el mercado de trabajo, por su especial interés para el análisis posterior de las zonas de empleo en la CAPV. En efecto, a partir de los trabajos de Kerr *et al.*, también se ha asumido, en cierta manera, la identificación de segmentos “territoriales” en el análisis del empleo, es decir, la importancia de la variable espacial, geográfica y territorial para la comprensión del fenómeno laboral en toda su extensión.

### 3.2.2.1. *La Teoría de la Segmentación de los Mercados de Trabajo*

En un intento por ofrecer explicaciones más convincentes a fenómenos como la dispersión salarial, la incidencia del desempleo o las causas de discriminación en el

---

<sup>42</sup> Brunet y Morell los clasifican en tres principales: la teoría de la agencia, de los costes de transacción y de los derechos de propiedad; la teoría de la dualidad; y, por fin, la teoría de la cola laboral de Thurow. Para la profundización *vid.* Brunet y Morell (1998: 376-409).

mercado laboral, surgió a inicios de la década de 1970 el enfoque de los mercados de trabajo segmentados (MTS), de la mano de los trabajos de P. B. Doeringer y M. J. Piore (1971/1985) y de los economistas políticos radicales D. Gordon, R. Edwards y M. Reich (1973). Como ya se ha visto, mientras que en el aparato neoclásico de los mercados de trabajo la pauta de referencia son unos individuos optimizadores y de gustos exógenos en un contexto institucional dado, la perspectiva de los MTS centra su interés en el desarrollo de las restricciones institucionales y en los determinantes endógenos de las preferencias individuales en un marco de dinamismo histórico. Es decir, la hipótesis central asume que los mercados de trabajo están segmentados y que los problemas asociados a la distribución de la renta, el desempleo y la discriminación son consecuencia de dicha segmentación (Taubman y Wachter, 1991: 1519). La profesora valenciana A. Huguet (1999: 27) resume los rasgos definitorios de este enfoque en seis:

- El mercado de trabajo es susceptible de ser dividido en distintos segmentos, cada uno de los cuales presenta características de empleo propias y mecanismos diferenciados de formación salarial.
- Los puestos de trabajo de algunos segmentos poseen límites de acceso, ya que el número de puestos ofrecido es, ocasionalmente, menor del demandado.
- El equipo disponible y las características asociadas al mercado del producto otorgan un determinado índice de productividad más al puesto de trabajo que al individuo.
- La varianza de cualificaciones no se corresponde con la varianza de recompensas laborales y salariales. De hecho, las desigualdades salariales amplifican las desigualdades de cualificaciones.
- Los cambios en la demanda, el poder del empresario y la tecnología de producción se tornan en variables fundamentales sobre las relaciones laborales y la relación de fuerzas que le acompaña, más allá de las fuerzas de mercado externas.
- Al contrario que la teoría clásica, que contempla las preferencias individuales y el entorno institucional como exógenos, la teoría de los mercados segmentados trata a los gustos, a las instituciones e incluso a la misma política económica como endógenos.

El enfoque de la segmentación ha devenido, muy mayoritariamente, en la versión dual de los mercados de trabajo, según la cual éstos se dividirían en dos grandes segmentos, primario y secundario, susceptibles a su vez de ser subdivididos. A continuación se desarrolla este enfoque.

### 3.2.2.1.1. El mercado dual de trabajo

Las raíces de esta perspectiva teórica adquieren carta de naturaleza con los trabajos de M. Reich, D. M. Gordon y R. C. Edwards principalmente, quienes venían a defender un modelo de mercado laboral en el que conviven dos segmentos de empleo:

un *segmento primario*, compuesto por empresas que cuentan con mercados laborales internos y constituido a partir de los elementos más cualificados, mejor pagados, más protegidos socialmente y que, además, gozan de estabilidad en sus puestos de trabajo así como de posibilidades de promoción profesional interna; de otro lado, un *mercado secundario*, con personal laboral trabajando en condiciones precarias e inestables, en donde la rotación laboral es alta, los salarios son bajos y están relativamente estancados, la tecnología de producción es relativamente primitiva e intensiva en trabajo, no existen sindicatos y, además, se está continuamente sometido a la caprichosa ley de hierro de las alteraciones de la demanda (McConnell y Brue, 1996: 409).

Este planteamiento ha llevado a los dualistas a sostener cierta reciprocidad e influencia entre los mercados primarios y secundarios tanto a nivel empresarial (micro) como a nivel macroeconómico. Así, desde una perspectiva macro se defiende el rol de contrapeso que juegan ante unas determinadas condiciones económicas, de tal forma que ante un ciclo económico recesivo el mercado secundario, actuando de colchón, tendería a expandirse, mientras que se contraería en el caso contrario. Desde el punto de vista microeconómico:

Por ejemplo, en los mercados primarios los elevados y crecientes salarios presionan a las empresas para que eleven la productividad con el fin de contrarrestar la influencia de estos elevados salarios en los costes. Estos esfuerzos para aumentar la productividad normalmente entrañan la utilización de un volumen de capital mayor y tecnológicamente superior, lo cual exige, a su vez, mejorar las cualificaciones de los trabajadores y les brinda al mismo tiempo la posibilidad de ascender. Los empresarios están motivados para suministrar más formación en el trabajo a su personal y los trabajadores para adquirir nuevas cualificaciones debido a la posibilidad de ascender y de percibir unos salarios más altos gracias a estas cualificaciones. Al invertir en las cualificaciones específicas de sus trabajadores, los empresarios reconocen que deben estabilizar el empleo para obtener un rendimiento por estas inversiones en capital humano. Imaginamos, pues, que en los mercados primarios de trabajo existe un proceso de progreso y desarrollo que se autoreforza. Por otra parte, la estabilidad del empleo de estos mercados favorece la sindicación. Y los sindicatos pueden reforzar y acelerar el proceso de desarrollo presionando para conseguir subidas salariales y formalizando las reglas y procedimientos administrativos que determinan el ascenso ocupacional de los trabajadores.

Las características de los mercados secundarios de trabajo también están interrelacionadas y se influyen mutuamente. Como consecuencia de sus salarios bajos y cercanos al umbral de pobreza las empresas no se sienten especialmente presionadas para introducir maquinaria y equipo ahorradores de trabajo, por lo que la productividad de los trabajadores se estanca, al igual que los salarios. Por otra parte, la presencia de una tecnología estancada significa que no hay oportunidades ni incentivos para mejorar las cualificaciones de los trabajadores. Las cualificaciones necesarias son tan escasas que los trabajadores que tienen empleo actualmente y los desempleados son más o menos intercambiables. Los puestos de trabajo del mercado de trabajo son tareas sencillas, serviles y repetitivas que pueden ser aprendidas por casi todo el mundo (...). Los empresarios no realizan casi ninguna inversión en formación específica, por lo que no hay razón alguna para reducir la

rotación laboral. Podrán incluso ver con buenos ojos la existencia de un elevado nivel de rotación, ya que la inestabilidad de la plantilla reduce los incentivos para afiliarse a un sindicato, por una parte, y permite al empresario evitar el coste de compensaciones extrasalariales, como las vacaciones remuneradas y las aportaciones a los planes de pensiones, por otra. (Mc Connell y Brue: 1996: 409-10).

Otro aspecto de interés hace referencia a las fuentes del dualismo. De nuevo las interpretaciones son diversas, pues abarcan desde su origen tecnológico, hasta las reglamentaciones del sector público o la actuación de los sindicatos. Es Ana Huguet (1999: 28-32), quien mejor las ha compilado:

- a) *Su origen tecnológico*, pues constituye una respuesta de las empresas a la creciente incertidumbre y variabilidad en la demanda del producto (Piore, 1980). Así, en aquellos sectores y ramas de actividad en las que el coste de ajuste de la mano de obra resulte alto, las empresas optarán por invertir en tecnología (altamente flexible), que con la ayuda de un grupo de trabajadores muy cualificados y estables sea capaz de llevar a cabo el proceso de producción con garantías. Los posibles aumentos de demanda serán subcontratados a otras empresas cubriéndose la necesidad de pluses de mano de obra, si necesario, mediante el recurso a las Empresas de Trabajo Temporal.
- b) *Las diferencias sectoriales en los mecanismos de control de la fuerza de trabajo* constituye una segunda fuente de segmentación. La aproximación sociológica de Edwards (1979) defiende que las empresas pueden ejercer tres tipos de control sobre sus empleados: el *control simple*, mediante la supervisión estrecha de los trabajadores por parte de la dirección; el *control técnico*, con el recurso a la maquinaria, siendo el caso típico la línea de montaje; y mediante el *control burocrático*, asociado con el intento por parte empresarial para que los trabajadores hagan suyos los objetivos de la organización. Estos tres tipos de control estarían asociados, según Edwards, con tres segmentos de empleo: el primario superior, el primario subordinado y el secundario. El primario superior se correspondería con mecanismos de control burocrático, mientras que los trabajadores del primario subordinado presentarían cierta mezcla entre el control técnico y burocrático. Finalmente, el control simple se identifica mayormente con el segmento secundario<sup>43</sup>. Para los defensores del modelo del coste de vigilancia, empero, la segmentación más tendría que ver con los elevados costes en los que incurren las empresas para conocer si sus empleados realizan el esfuerzo adecuado. Así, las empresas con costes de vigilancia altos pagarán altos salarios con objeto de evitarse esos costes de vigilancia. Lo inverso ocurrirá entre aquellas con costes de vigilancia nulos o muy bajos.

---

<sup>43</sup> Los trabajadores del segmento primario normalmente son profesionales y de “cuello blanco”, con elevados salarios, estabilidad, y fuertes rendimientos por antigüedad, experiencia y formación. En el caso del primario subordinado estamos ante el típico caso de trabajadores de cuello azul integrados en sindicatos. Por fin, el segmento secundario acoge a los trabajadores no sindicados, de bajos salarios y escaso rendimiento por los años de educación y experiencia (Huguet, 1999: 30).

- c) *Los salarios de eficiencia*<sup>44</sup> son otra de las razones aducidas. Se ha argumentado que el aumento de los salarios por encima de la productividad marginal del trabajo conjuntamente con otras medidas, ocasionaría un cierto apego de los trabajadores a su empleo por lo que se evitaría el “escaqueo” a la vez que se incidiría sobre un aumento con la identificación organizacional de los mismos. Esta medida, sin embargo, solamente sería posible entre empresas potentes y trabajadores del segmento primario, pues entre las pequeñas empresas regiría la ley de la oferta y la demanda (McConnell y Brue, 1996: 413-414).
- d) Otra causa de segmentación son las mismas *características de los empleadores y los mercados de productos*. En esta línea, las empresas competitivas del núcleo de la economía, con gran rentabilidad y poder de mercado, etc., serían las que ofrecen puestos primarios, frente a esas otras empresas periféricas, sin gran poder económico y destinadas a ser subcontratadas por aquellas. Sin embargo, no está nada claro que una empresa que actúe en mercados altamente competitivos no ofrezca puestos de trabajo secundarios bajo determinadas circunstancias.
- e) La *actuación de los sindicatos*, que habrían optado por defender a ciertos grupos de trabajadores primarios y sindicados a costa del resto. Esta es la opinión, en efecto, de I. McDonnald y R. Solow (1985) para quienes los altos salarios y el racionamiento del empleo en el mercado primario sería consecuencia de la actuación de las instituciones colectivas de trabajadores.
- f) Igualmente, la *influencia del contexto sociocultural* y, especialmente, del sistema educativo (Bowles y Gintis, 1976), que habría generado una asimilación entre los rasgos psicológicos que encuentran recompensa en la escuela y los que la encuentran en el trabajo. Esta asimilación se vería reforzada desde la institución familiar en el proceso de socialización, mediante la potenciación de ciertos rasgos para el puesto de trabajo a alcanzar por los descendientes. Esta situación viene perfectamente ejemplificada a partir de una ama de casa que consigue un empleo como vía de complementar el ingreso familiar. El ama de casa, condicionada por su rol de ama de casa, buscará empleos que toleren ciertas dosis de impuntualidad y absentismo, renunciando al mismo tan pronto le sea posible.
- g) Las *reglamentaciones del sector público y la costumbre social*. Así, la legislación sobre salarios mínimos, barreras a la inmigración, etc., supondrían la incentivación de unos colectivos frente a otros, que pasan a convertirse en trabajadores no competitivos. De otro lado, la estabilidad inherente al núcleo de trabajadores propiciaría el surgimiento de ciertas normas consuetudinarias acerca de los que se corresponde con un trato justo (mayores derechos, etc.).

---

<sup>44</sup> Un salario de eficiencia se define como “aquel que minimiza el coste salarial del empresario por unidad efectiva empleada de servicio de trabajo” (McConnell y Brue, 1996: 209). Así, si se supone que el trabajo es heterogéneo y que existe una relación entre el salario y la productividad, una empresa se percatará de que puede disminuir sus costes salariales por unidad efectiva de servicio de trabajo pagando un salario más alto a ciertos individuos.



- h) Reich, Gordon y Edwards (1973), por último, aluden a la segmentación como fruto de una estrategia diseñada con el fin de contrarrestar una posible evolución unificada del movimiento sindical. En este sentido, la canalización de los trabajadores hacia uno u otro segmento y, más concretamente, hacia los mercados internos de trabajo, llevaría a la clase trabajadora a la pérdida de sus intereses comunes y a interesarse por motivaciones estrictamente individuales.

### 3.2.2.1.2. Los mercados internos de trabajo

Llegados a este punto, es necesario dar un paso más. Una profundización del enfoque de los mercados de trabajo segmentados se corresponde con la teoría de los *mercados internos de empresa o trabajo*, que debe su conceptualización principal a la obra de los economistas Peter B. Doeringer y Michael J. Piore (1971/1985) quienes lo definen como:

una unidad administrativa como, por ejemplo, una planta industrial, dentro de la cual el precio y la asignación del trabajo se rigen por un conjunto de normas y procedimientos administrativos (pág. 43).

En efecto, la fijación del salario y su asignación no son fijados por las fuerzas de la oferta y la demanda, sino en base a procedimientos administrativos internos<sup>45</sup>. Así, se ha constatado que muchos de los puestos de trabajo de una empresa concreta, lejos de cubrirse mediante el mercado de “subastas” exterior –en el que compiten múltiples empresas para hacerse con determinados candidatos– lo hacen por promoción interna, una promoción a menudo desarrollada en el marco bien de un proceso *institucionalizado*, es decir, en base a la regla de la antigüedad<sup>46</sup>, las oposiciones formales u otros medios, bien de las costumbres y la tradición (Recio, 1997: 177; McConnell y Brue, 1996: 400). En esta línea, Taubman y Wachter explican la importancia del dinamismo histórico y el desbordamiento de la tendencia neoclásica hacia el equilibrio:

El análisis contenido en esos ensayos insiste considerablemente en acontecimientos históricos específicos y en los procesos de desequilibrio. La idea central es que estos mercados están en un permanente estado de evolución que desborda las presiones del mercado hacia el equilibrio. Los sindicatos, las políticas gubernamentales de intervención en el

---

<sup>45</sup> Como señalan P. Taubman y M. L. Wachter (1991: 1523), a pesar de que todas las empresas tienen, en alguna medida, un sistema implícito o explícito de relaciones laborales, la mayoría de los investigadores reservan los mercados internos para aquellos con características institucionales muy desarrolladas y que, normalmente, se encuadran en los sectores de salarios elevados de la economía, lo que, de otro lado, ha llevado a asociar el mercado interno con las prácticas empresariales que ofrecen altos salarios.

<sup>46</sup> La regla administrativa clásica establece que cuando aparece una vacante en la empresa sea el individuo con más experiencia, más antiguo, quien tenga derecho a optar a la misma, siempre las demás variables permanezcan más o menos constantes.

mercado y otros acontecimientos institucionales análogos determinan los resultados. Las fuerzas del mercado competitivo, por otra parte, se consideran como irrelevantes en gran medida.

Por ejemplo, en una investigación sobre las relaciones laborales de empresas grandes durante los primeros años del siglo XX, Jacoby (1982) argumentó que pocas de las prácticas asociadas con los mercados de trabajo internos son anteriores a los sindicatos. Consiguientemente defendió que no se debe entender que el mercado de trabajo interno se desarrolló como respuesta a las presiones de mercado orientadas hacia la consecución de una relación de empleo más eficiente. (1991: 1528).

De otro lado, cada mercado interno posee una o varias *puertas de entrada y salida* desde el mercado externo. Estas puertas de entrada no son sino aquellos puestos de trabajo que son cubiertos por personal externo a la organización y que de esta manera accede al propio mercado interno. La existencia de una sola o varias puertas de entrada dependerá del tipo de empresa (así por ejemplo en la banca española ha sido típica la existencia de una única puerta de entrada, el “botones”, que con el tiempo iría ascendiendo en la escala de puestos).

Las razones para la existencia de estos mercados internos de trabajo afectan tanto al empresario como a los mismos trabajadores. *Desde el punto de vista empresarial* está claro que una reducción de la rotación laboral aumenta el rendimiento (productividad) del puesto de trabajo. Asimismo, se reduce el coste del proceso de formación que debe suministrar la empresa, gracias al propio mercado interno. De igual forma, los costes de formación, selección y reclutamiento serían mayores en caso de que el puesto de trabajo debiera ser cubierto desde el “exterior”. Además, la existencia de una escala de puestos claramente definida confiere cierto incentivo para el disciplinamiento y productividad de la plantilla existente. Finalmente, el mercado interno puede llevar a los trabajadores a identificarse más con los objetivos de la organización.

*Desde el punto de vista de los trabajadores*, en primer lugar éstos gozan de mucha mayor seguridad y estabilidad en el empleo, así como de inherentes oportunidades para seguir formándose y ascender. A su vez, se encuentran protegidos por los trabajadores del mercado externo, con los que no deben competir. Finalmente, la menor rotación laboral posibilita la articulación de sindicatos para la defensa de los intereses colectivamente, lo que otorga mayor poder de negociación a los trabajadores; un poder que se refuerza junto con la fuerza inherente a la formación específica que ya poseen.

Nótese que lo realmente importante en esta perspectiva es el puesto de trabajo, pues el mismo salario se asigna cotidianamente al puesto, pero no al individuo. De ahí la existencia de procedimientos como la *evaluación de puestos*, según el cual se ordenan los puestos y se asignan los salarios en función de una serie de características de esos puestos y de los rasgos de los trabajadores:

En contra de las expectativas de la teoría competitiva, los administradores salariales generalmente prestan a la evaluación de los puestos mucha más atención que a las encuestas de los salarios de área. La coherencia interna de los salarios es objeto de una mayor consideración que la coherencia de los salarios externos. Como norma general, los

conflictos en la clasificación de los puestos en la estructura de salarios del área y el orden que dicta la evaluación de los puestos se resuelven a favor de este último. La manipulación de los planes de evaluación de los puestos para realizar los ajustes salariales acordes con las fuerzas del mercado se produce fundamentalmente en respuesta unas presiones del mercado tan grandes que no sería necesaria ninguna encuesta para descubrirlas, y las grandes divergencias con respecto a la estructura salarial objetivo se toleran durante periodos más largos que las disparidades salariales internas aparentemente secundarias (Doeringer y Piore, 1985: 131).

En este sentido, la estructura salarial no es más que un mero reflejo de la asignación interna del trabajo pretendida por el empresario, de suerte que:

El salario de cada puesto debe ser lo suficientemente alto en relación con el puesto que se supone que extrae su trabajo, y lo suficientemente bajo en relación con los puestos a los que se supone que ofrece trabajo para generar la pauta deseada de movilidad interna (Doeringer y Piore, 1985: 138).

Por último, McConnell y Brue (1996: 407-8) afirman que algunos economistas han criticado esta perspectiva ya que en su opinión los mercados internos de trabajo son ineficientes pues los salarios no se rigen por la ley de la oferta y la demanda, sino por medio de reglas rígidas y procedimientos administrativos. Para otros, sin embargo, mediante este sistema se aumenta la productividad, al reducirse los costes de reclutamiento, selección y formación; al inducir a los trabajadores antiguos a compartir sus cualificaciones y conocimientos con los jóvenes, y al otorgarles a estos últimos mayores incentivos para trabajar productivamente.

## **Capítulo II: ESTABILIDAD Y CERTIDUMBRE A ESCENA: EL MARCO DEL EMPLEO EN EL DESARROLLO DE POSGUERRA (1945-1973)**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Las páginas que siguen tienen por objeto visualizar una situación totalmente novedosa en el curso de la historia contemporánea de las sociedades del capitalismo avanzado. Se pretende, en efecto, identificar los lindes, mejor, el decorado social, político y económico en el que se desenvuelve el hecho social del empleo. Un marco general del empleo que pivota en torno de cuatro grandes operadores o pilares más o menos definidos, y un marco que se extiende en el tiempo durante unos treinta años. Este recorrido para nada es exhaustivo, ni lo pretende, pues el estudio pormenorizado de cada uno de estos operadores constituye por sí solo objeto de tesis. Persigue, por el contrario, captar en perspectiva sistémica los elementos nucleares que inciden sobre el empleo, pues su transformación desde mediados de la década de 1970 tiene mucho que ver con la situación que actualmente toca vivir. Los cuatro grandes operadores que se analizarán son: el marco institucional de estabilidad; los modelos y formas organizativas impuestos; la orientación de la política macroeconómica; y, en último lugar, el marco de relación y pertenencia social basado en el pleno empleo y el desarrollo de los modernos Estados del Bienestar.

El año 1945 es fundamentalmente conocido en el curso histórico como la fecha de finalización de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, desde una perspectiva histórica más actual, qué duda cabe que significó algo mucho más profundo e importante. El estudio del cambio social enseña que, en la mayoría de las ocasiones, el paso de un contexto social determinado a otro (sea este superior en cuanto a su complejidad o no), no sucede ni de forma brusca ni autónoma<sup>47</sup>, a pesar de que en apariencia

---

<sup>47</sup> El cambio social, explica Peter L. Berger en su ya clásica Introducción a la Sociología, implica la paradoja de la “existencia social”, esto es, que la sociedad define a y es definida a su vez por cada uno de sus miembros. Se necesita de la sociedad para ser humanos, pero también la sociedad necesita de las personas para poder existir como un todo absoluto. Pero, al hilo de la argumentación que aquí interesa,

lo pueda simular. Es decir, son fundamentalmente los pequeños y diarios cambios parciales de la realidad social (reformas) las que en un proceso más o menos prolongado en el tiempo, llevan a la catarsis, a la transformación de las sociedades<sup>48</sup>. En el caso que aquí ocupa, en efecto, esto es lo que ocurrió.

Y, no obstante, se opta por el año 1945 como punto de inflexión y no de 1929 o cualquiera otra fecha determinada. En un primer momento, la razón podrá justificarse como puramente operativa, en aras a la clarificación de un análisis que es complejo per se. Pero el análisis no debería detenerse ahí, ya que la estructuración de la realidad social del periodo posbélico va a diferir de manera diáfana con respecto a la conocida desde ciento cincuenta años atrás.

Los años que siguen la finalización de la Segunda Gran Guerra representan, además, el triunfo de un marco basado en la estabilidad, una estabilidad entendida como “ausencia de incertidumbre” en el corto, medio y largo plazo temporal; una estabilidad entendida, asimismo, como vía de socialización en la cohesión y consenso sociales, valores éstos fundamental y especialmente necesarios tras la experiencia de entreguerras. R. E. Goodin *et al.* (1999), en su estudio del capitalismo del bienestar que se va abriendo paso precisamente en estos años, identifican hasta un total de seis elementos que, según ellos, constituyeron el estándar del éxito de posguerra, entre los cuales la “promoción de la estabilidad” resulta pilar incuestionable<sup>49</sup>. Una promoción de la estabilidad que como se verá a lo largo del presente capítulo, iba más allá de ámbitos concretos y aislados, para convertirse en desideratum global. Una búsqueda de la estabilidad que ya detecta Sombart en su análisis del capitalismo tardío (Bell, 1973/1986: 85). Así, la estabilidad en la vida social se tornará en diversas estabilidades; en el empleo, de salario digno, de renta, de mercados, en el orden económico interno e internacional, etcétera.

Es, ciertamente, el anverso de la risikogesellschaft o “sociedad del riesgo” que teoriza y aplica Ulrich Beck (1992) en su análisis de las sociedades capitalistas ac-

---

.../...

además, se puede afirmar con el autor que el proceso de cambio social que llevó a la aparición y consolidación de este modelo, estuvo lógicamente relacionado con nuevas definiciones de la realidad social. La realidad liberal había dado a la luz nuevas formas o cauces no previstos por sus legítimos guardianes que, con el andar de los años, abrirían camino al nuevo orden de posguerra (Berger, 1976: 182-188).

<sup>48</sup> Kuznets (1973; recogido en Muñoz Ciudad, 1992), en este mismo sentido, aunque desde la óptica de esa ciencia social que es la economía, añade que el crecimiento económico no es meramente un proceso agregativo sino estructural, semejante a esas estructuras biológicas que, al crecer, no solamente aumentan su tamaño, sino que sufren un cambio en sus propias estructuras internas. Así, en el plano económico el crecimiento llevaría aparejadas transformaciones estructurales que afectan: la estructura organizativa de la producción; la redistribución por áreas de la población; la distribución del empleo; del producto y, finalmente, el proceso de interdependencia internacional.

<sup>49</sup> Los seis elementos que tratan ampliamente en su obra son: promoción de la eficiencia; reducción de la pobreza; promoción de la igualdad; promoción de la integración; promoción de la autonomía; y, promoción de la estabilidad (Goodin *et al.*, 1999).

tuales. Son les trente glorieuses de posguerra de Jean Fourastié frente a los “veinte dolorosos” (Boyer, 1994), en clara alusión a los dos últimos decenios del siglo XX. Son, en suma, tiempos de certitud y de seguridad, frente a una era actual de constantes, imparables e impredecibles mutaciones. L. E. Alonso lo explica de esta manera:

“Este proceso de desmercantilización suponía, al fin y al cabo, desvincular, parcialmente, el proceso de reproducción y de gestión social de la fuerza de trabajo del puro mercado, y con ello, como ya hemos señalado, el reconocimiento de derechos que no solamente eran los derechos políticos sino también eran los derechos a participar en cierto grado de distribución social –materializada en bienes públicos–, a la vez que el reconocimiento del trabajo como centro social y como convención fundante de los Estados contemporáneos (Esping-Andersen, 1993). Este modelo de relación social –que armonizaba conflictivamente acumulación y legitimación social– se correspondía con un tipo de intervención que se presentaba, en su construcción teórica, como la consecución de una sociedad de la seguridad, esto es, de consecución de niveles de vida asegurados en el compromiso político que se deriva del pacto keynesiano, de la prioridad del pleno empleo y del reconocimiento de los riesgos en la propia comunidad o salud laboral, y en su internalización por el mismo aparato del Estado” (Alonso, 1999: 104) (la cursiva es nuestra).

Paralelamente, en su Historia del siglo XX, Eric Hobsbawm (2000), afirma que la etapa que se abre después de 1945, constituye un periodo de crecimiento y desarrollo económico y social sin precedentes hasta entonces, no tanto por su duración en el tiempo, cuanto por la profundidad de los cambios que acarrea. Supone además, como ya diera cuenta Karl Polanyi hace casi medio siglo, uno de los acontecimientos que más va a impresionar a cualquiera que fuese superviviente del siglo XIX: el colapso de algunos de los valores e instituciones de la civilización liberal cuyo progreso se daba por sentado en aquel siglo (Polanyi, 1957/1997: 56).

Efectivamente, si por algo puede caracterizarse la nueva “foto” de posguerra, será por el replanteamiento, al menos en el ámbito socioeconómico, de las reglas, pautas y valores liberales que habían guiado a Occidente durante un largo siglo y medio. Y ha de subrayarse el ámbito socioeconómico por encima de los demás, ya que en la esfera política el modelo liberal de democracia de masas, se erigirá en el espejo en el que se reflejarán el conjunto de las sociedades capitalistas avanzadas.

## 2. LOS ANTECEDENTES

La experiencia de entreguerras vivida por el mundo occidental marcará de forma extraordinaria las mentes de todos aquellos hombres y mujeres que la vivieron. Dos grandes acontecimientos sobresalen en este periodo que se prolongó durante veinte largos años: la crisis económica que siguió al crac bursátil de 1929, conocida con el nombre de Gran Depresión y, por otro lado, el surgimiento y auge de los movimientos totalitarios en el seno de países democráticos y liberales. La relación existente en-

tre ambos fenómenos es hoy en día incuestionable. La Alemania de Hitler fue, entre otras cosas aunque sobre todo, hija de la Gran Depresión (Polanyi, 1957).

Es sabido que la Gran Depresión de la década de 1930 se inició en los Estados Unidos en 1929. Como sugiere G. Tortella (2000: 161), no puede decirse que el cambio de tendencia que se venía manifestando durante aquél año fuera una sorpresa. En gran parte, fue un cambio incluso saludable ya que en cierto modo, venía a poner coto a la marea especulativa que sufría la economía estadounidense. Sin embargo, lo que constituyó una sorpresa para todos fue la magnitud y virulencia de la caída en Wall Street, así como su prolongación en el tiempo y alcance geográfico, hasta convertirse en la mayor crisis jamás padecida por el capitalismo liberal. Aunque no es el objeto de este apartado analizar los factores causales de la crisis puede afirmarse, de forma sumaria siquiera, que el gran responsable de la depresión parece que fue el patrón oro<sup>50</sup>.

Pero la crisis<sup>51</sup> no fue, ni mucho menos, un fenómeno limitado al ámbito nacional; más al contrario, tras el pánico sufrido en el país anglosajón la crisis se extendió rápidamente por el resto del mundo. Llegó a Europa, luego a Latinoamérica y Asia. Solamente la URSS, ajena al sistema capitalista e inmersa en sus planes de estabilización, parecía no verse afectada por la misma<sup>52</sup>.

---

<sup>50</sup> Como afirma P. Temin (1995: 22 y ss), mucho se ha hablado en torno a la Gran Depresión, pero poco sobre sus causas. Existe, de hecho, un cierto vacío literario en torno a este aspecto. Bien es cierto que el sistema del patrón oro aparece constantemente en muchos de los análisis, bien sea de forma directa o indirecta. Temin, por ejemplo, plantea que la Depresión estuvo causada por las perturbaciones sufridas por el patrón oro a causa de la Primera Guerra Mundial, añadiendo además, la importancia que tuvo el no saber desligarse de las recetas económicas clásicas (1995: 46-49). Morilla Critz (1988) por su lado, se retrotrae a los problemas que acarrea la economía internacional (crisis agrícola, problemas de crecimiento mundial, etc.) desde finales del siglo XIX. Tortella (2000), siguiendo la tesis de Robbins, añade el factor de la rigidez salarial que acompañó al periodo depresivo. Para una mayor profundización en las razones de esta crisis *vid.*, no obstante, Kindleberger (1991); Galbraith (1976); Neré (1970); Bahamonde *et al.* (1998) o Maddison (1988), además de los ya utilizados en esta argumentación.

<sup>51</sup> No es posible observar esta gran crisis como un fenómeno que se hubiera generado de manera espontánea, ni mucho menos. Ya desde la finalización de la Primera Guerra Mundial, las economías de las sociedades capitalistas más avanzadas presentaban síntomas de disfuncionalidad. A pesar de ese deseo unánime por olvidar la contienda, reorganizar el mundo y volver al *statu quo ante*, a la añorada *belle époque*, dos factores sobresalían sobre el resto: los altos niveles de desempleo, en comparación con el periodo prebélico, y el descontrol de los precios. Llegó el año 1924 y la situación parecía haber vuelto a la calma. En efecto, se reanudó el crecimiento económico mundial, aún con matices según sectores, y muchos de los indicadores socioeconómicos parecieron volver a una senda de crecimiento y vitalidad envidiables. Pero nada más lejos de la realidad, ya que apenas cinco años más tarde llegaría el octubre negro.

<sup>52</sup> Tortella clasifica los mecanismos de transmisión de la crisis en tres tipos distintos: financieros, a consecuencia del movimiento especulativo de capitales y de la retirada de muchos de ellos por parte de los EE.UU; reales, por esa política de empobrecer al vecino (imposición de aranceles, cuotas y demás limitaciones al comercio) iniciada con el arancel de Smoot-Hawley; y, psicológicos, por la sensación generalizada de pánico que se extendió por doquier (Tortella, 2000: 171-174). También Temin (1995: Cap. II) repasa algunos de los argumentos defendidos sobre este particular.

El hecho es que el hundimiento bursátil neoyorquino alcanzó prontamente el solar europeo afectando sobremanera a uno de los núcleos industriales más importantes, Alemania. Sólo entre 1929 y 1931 la producción industrial en EE.UU. y Alemania disminuyó en torno a un tercio. Se produjo una crisis en la producción de artículos de primera necesidad, tanto alimentos como materias primas, iniciando, de hecho, una auténtica caída libre. Esto supuso el hundimiento de toda esa pléyade de países cuya economía dependía de unos pocos productos primarios (vg. Argentina, Australia, Canadá, Cuba, Finlandia, India, Malasia, Perú, Venezuela...) (Hobsbawn, 2000: 98).

*Tabla II.1. Tasas de desempleo en diversos países (1927-1937)*

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937
<b>Bélgica</b>	2.5	1.7	1.9	5.4	14.5	23.5	20.4	23.4	22.9	16.8	13.8
<b>Alemania</b>	8.6	8.4	13.1	15.3	23.3	30.1	26.3	14.9	11.6	8.3	4.6
<b>Suecia</b>	12	10.6	11.2	12.2	17.2	22.8	23.7	18.9	16.1	13.6	10.8
<b>R. Unido</b>	10.6	11.2	11	14.6	21.5	22.5	21.3	17.7	16.4	14.3	11.3
<b>EE.UU.</b>	–	–	3.2	8.9	15.9	23.6	24.9	21.7	20.1	17.5	14.3

Fuente: Recogidos en Morilla Critz (1988), a partir de diversas fuentes. Elaboración propia.

De especial interés resulta, por las duras consecuencias derivadas, el estudio sosegado del país germano. Como es conocido, Alemania había sido la gran derrotada en la bautizada como “la guerra para acabar con todas las guerras” que supuso la Primera Guerra Mundial. En efecto, las reparaciones impuestas tras el Tratado de Paz de París en 1918 coadyuvaban en la aparición del fenómeno hiperinflacionista alemán, así como en el descontrol de las cifras de desempleo<sup>53</sup>.

Baste un ejemplo para ilustrarlo: si el año 1914 4.2 marcos equivalían a un dólar, en 1922 para comprar 1 dólar hacían falta 500 marcos; en noviembre de 1923 la cifra se había elevado hasta la increíble cifra de 4.2 billones de marcos por dólar. El valor de la moneda alemana en 1923 equivalía a una millonésima parte de

<sup>53</sup> No faltaron voces desde las propias filas aliadas denunciando los errores cometidos en París. Entre ellas, la de un joven J. M. Keynes que creía que los preceptos impuestos a Alemania la condenaban de necesidad: “Movidio por una engañosa demencia y un desconsiderado egoísmo el pueblo alemán destruyó los fundamentos sobre los que vivíamos y construíamos. Pero los representantes de los pueblos francés y británico están a punto de completar la ruina que Alemania empezó, por medio de una paz que, si se lleva a efecto, atacará aún más, en lugar de reparar, la organización compleja y delicada, ya debilitada y destrozada por la guerra, que los pueblos de Europa necesitan para trabajar y vivir” (Keynes, 1963: 3-4; citado por Tortella, 2000: 114).



su valor diez años antes, es decir, perdió completamente su valor (Tortella, 2000: 118)<sup>54</sup>.

En cuanto al desempleo, tal como se puede observar en la Tabla II.1 (Tabla II.2, solamente para Alemania), el simple repaso de las cifras alcanzadas en diferentes países durante la década de 1930 es ilustrativo. En los peores momentos de la crisis (1932-33), los índices de paro se situaron en torno al 23% en Gran Bretaña, 24% en Bélgica y Suecia, 25% en Estados Unidos, y no menos del 30% en Alemania<sup>55</sup>. Si a estas espectaculares cifras le añadimos la inexistencia de los actuales sistemas públicos de seguridad social (incluido el subsidio de desempleo), es posible hacerse una idea de lo que supuso realmente la Gran Depresión<sup>56</sup>.

**Tabla II.2. Evolución del desempleo en Alemania**

<b>Junio de 1932</b>	5.476.000 parados
<b>Enero de 1933</b>	6.014.000 parados
<b>Junio de 1933</b>	4.857.000 parados
<b>Enero de 1934</b>	3.773.000 parados
<b>Diciembre de 1934</b>	2.605.000 parados
<b>Diciembre de 1935</b>	2.100.000 parados
<b>Diciembre de 1936</b>	1.600.000 parados
<b>Diciembre de 1937</b>	900.000 parados
<b>Diciembre de 1938</b>	400.000 parados
<b>Diciembre de 1939</b>	Pleno empleo

Fuente: A. Bahamonde, en Bahamonde *et al.* (1998), siguiendo a Guilleband (1939).

<sup>54</sup> Nótese la importancia de este episodio en la conformación del imaginario colectivo del pueblo alemán y de sus dirigentes. Actualmente, uno de los objetivos declarados estatutariamente del Banco Central Europeo, de incuestionable influencia germana, es el del control estricto de los precios como síntoma de una economía saneada.

<sup>55</sup> Hobsbawm ofrece ratios aún superiores: 23% Gran Bretaña; 27% Estados Unidos; 29% Austria; 31% Noruega; 32% Dinamarca y 44% Alemania! (Hobsbawm, 2000: 99-100).

<sup>56</sup> Paul Lazarsfeld, Marie Jahoda y Hans Zeisel (1996) sociólogos cercanos al Partido Socialista Austriaco, realizaron durante el año 1931 una investigación sobre los efectos sociales y psicológicos del desempleo en la pequeña comunidad austriaca de Marienthal. Marienthal era una de esas múltiples y típicas ciudades obreras que desde el siglo XIX había venido subsistiendo gracias al empuje de la industria local. Sin embargo, el azote e la Gran Depresión fue inmisericorde. Cuando Lazarsfeld y sus colegas realizaron el estudio, el paro afectaba al 75% de la población de Marienthal, formada por 1.486 personas (Álvarez-Uría y Varela en Lazarsfeld *et al.*, 1996: 13). Ante esta situación las autoridades locales poco podían hacer, debido, fundamentalmente, a que a la generalización del fenómeno acompañaba una inexistente red de protección social que amortiguara los riesgos de exclusión, marginalidad y necesidades físicas que comenzaban a surgir. Años más tarde, Marie Jahoda reconocía que cuando Hitler invadió Austria en 1938 grandes sectores poblacionales, entre ellos Marienthal, le dieron la bienvenida. Hitler había llegado con promesas de trabajo para todos y con comedores de beneficencia que, por si solos, bastaban para desterrar cualquier compromiso ideológico anterior en las vidas de los parados austriacos (Jahoda, 1987: 48).

Paralelamente, dirá H. Aldcroft (1989), la crisis financiera dejó su marca en la economía mundial de numerosas formas. Hubo dos, a lo más tres, no obstante, que sobresalieron por encima de las demás: la batería de restricciones proteccionistas, los controles y mecanismos especiales para suprimir las fluctuaciones cambiarias y, finalmente, la paralización completa de los movimientos de capital. Esta conjunción de factores supuso el hundimiento y total desorganización de una ya delicada maquinaria de la economía internacional, con la subsiguiente vuelta de las políticas económicas nacionalistas hasta bien entrada la década de los cuarenta<sup>57</sup>.

Curiosamente, lo peor estaba aún por llegar. En efecto, ha de hacerse referencia a las consecuencias políticas que habría de acarrear este hundimiento económico, esta crisis que iba más allá de un simple descenso de los principales parámetros. Pronto, el sentimiento de catástrofe y desorientación se socializó por doquier, muy especialmente entre los hombres de negocios, economistas y políticos que sirviéndose de los viejos esquemas liberales del pasado no sabían hacer frente a los nuevos problemas.

Venía engendrándose desde la finalización de la Primera Guerra Mundial y acabó por llegar. El fascismo, de la mano de Mussolini en Italia y Hitler en Alemania<sup>58</sup>, ya había intentado acceder al poder en la década de la belle époque, aunque sin excesivo éxito en el país germano. No obstante, la atracción ejercida por los movimientos totalitarios de la época era limitada. Así, tras la revuelta de Munich de 1923 en la que Hitler desempeñó por primera vez un papel destacado, los ciudadanos alemanes apoyaron sin vacilación alguna el statu quo imperante. Más aún, tras la pasajera recuperación económica de 1924, el Partido Nacionalsocialista quedó reducido al 2.5-3% de los votos. Apenas ocho años más tarde, en plena vorágine depresiva, este mismo partido era, con el 37% del apoyo del censo electoral, la primera fuerza política (Hobsbawm, 2000: 136).

La novedad del fascismo consistió en que, una vez en el poder, se negó a respetar las viejas normas del juego político y, cuando le fue posible, impuso una autoridad absoluta mediante la aniquilación de todos sus adversarios. Sin embargo, su principal

---

<sup>57</sup> Para ejemplificar la situación cuasi-esquizofrénica a la que se llegó, baste citar los diferentes tipos y medidas arancelarias y proteccionistas de las que da buena cuenta Aldcroft: “*Los aumentos generales de aranceles se habían impuesto en 23 países, mientras que los derechos aduaneros habían sido aumentados sobre artículos singulares o grupos de mercancías en 50 países. Las cuotas de importación, prohibiciones, sistemas de licencias y otras restricciones cuantitativas habían sido aplicadas en 32 países. Los monopolios de importación, especialmente para los cereales, existían en 12 países; regulaciones sobre la molienda y la mezcla, en otros 16. Se pagaban premios a la exportación en 9, mientras que los derechos de exportación o las prohibiciones habían sido impuestos en 17*” (Aldcroft, 1989: 117).

<sup>58</sup> Durante este periodo movimientos fascistas que accedan al poder también los había en España, Portugal, Japón, o países de América Latina en donde la influencia del fascismo europeo se encarnó en personajes como Getulio Vargas y su *Estado Novo* en Brasil, Juan Domingo Perón en Argentina o Jorge Eliécer Gaitán en Colombia (Hobsbawm, 2000: 138-39).

logro fue haber superado la Gran Depresión con mayor éxito que cualquier otro gobierno, gracias a su antiliberalismo, que les permitió no comprometerse a aceptar a priori el libre mercado (Ibíd.: 134).

Esta “falta de compromiso” vino acompañada de la puesta en marcha de otras medidas de revitalización y renovación de la máquina industrial alemana con las vistas puestas, claro está, en un futuro belicoso. Asimismo, la supresión de los sindicatos obreros y otros elementos que limitasen los derechos de la patronal o, finalmente, la destrucción de los movimientos obreros, fueron otros de los factores que coadyuvaron en la recuperación económica alemana (Cfr. Tabla II.2). Recuperación que, sin duda, legitimó socialmente el régimen político nazi (Arendt, 1958). La consolidación en el poder de Mussolini en Italia y Hitler en Alemania fue, sin duda alguna, el mejor indicador de que Europa, antes o después, volvería a entrar en guerra.

### 3. LOS PILARES DEL NUEVO MARCO DE EMPLEO

La situación de entreguerras primero, y la conflagración mundial después, fueron experiencias extremadamente duras para el conjunto de las sociedades afectadas. No solamente por el enfrentamiento bélico, siempre cruel en sus consecuencias, sino por todo lo que le precedió. Así, el imaginario colectivo de las gentes que vivieron en aquel periodo quedó marcado de por vida. Desempleo, inflación, desorden económico y social, fascismos..., constituían un totum revolutum que nunca jamás debiera volver a repetirse. Los gobiernos, tanto de los países vencedores como de los derrotados lo sabían, por eso pusieron las bases para la creación de un “algo”, que andando los años, se mostró como un fenómeno extraordinario tanto por su novedad como por su éxito en la reciente historia de la humanidad.

Este “algo” constituye lo que aquí se define como “marco de empleo de posguerra”. Y se entiende el concepto de marco, a partir de ciertos condicionamientos sociales, económicos, políticos y culturales que posibilitan la preponderancia hegemónica de una situación de pleno empleo (masculino) y estable. La pretensión estriba, a imagen del tipo ideal<sup>59</sup> de Max Weber, en aprehender este fenómeno social de posguerra de tal forma que, a partir de la abstracción teórica, sea posible edificar científicamente la realidad socioeconómica y laboral de posguerra.

---

<sup>59</sup> La definición weberiana de tipo ideal es la que sigue: “Un tipo ideal está formado por la acentuación unidimensional de uno o más puntos de vista y por la síntesis de gran cantidad de fenómenos concretos individuales, difusos, distintos, más o menos presentes, aunque a veces ausentes, los cuales se colocan según esos puntos de vista enfatizados de manera unilateral en una construcción analítica unificada...Dicha construcción mental, puramente conceptual, no puede ser encontrada empíricamente en ningún lugar de la realidad” [Weber, 1903 (ed. castellana de 1973), en Ritzer, 1993: 255]. Señala G. Ritzer, no obstante, que el mismo Weber a pesar de su definición no fue totalmente coherente en su ulterior uso (1993: 256 y ss.).

Se podrá objetar que se trata de un marco excesivamente “occidentalista” y hasta genérico. Sin embargo, la etapa que se abre tras la segunda gran guerra, es innegable, constituyó un *fenómeno de ámbito mundial* (Hobsbawm, 2000: 262-263), si bien su trascendencia fuera muy superior en las sociedades del capitalismo avanzado. En este sentido, son numerosos los científicos sociales que coinciden en hablar del periodo. Algunos de ellos lo han definido a partir de su *teoría de la regulación* (Aglietta 1979; Boyer 1986; Lipietz 1985; Alonso 1999) como un “modo de regulación fordista”; otros, desde una esfera más economicista hablan de la “pax keynesiana” o de la “era de Keynes” (Torres López 1995; Tortella 2000); otros más, desde perspectivas más genéricas arguyen en torno a la “época dorada” (Hobsbawm 2000; Van der Wee 1986, Aldcroft 1989). Todos ellos coinciden en lo básico: la etapa que se abre en 1945 es extraordinaria en la historia económica y social del planeta, tanto por su novedad y complejidad en su articulación, como por la excepcionalidad histórica en sus consecuencias sociales. Pues bien, en las siguientes líneas se delimitarán los que parecen constituir los cuatro operadores o pilares básicos de este marco, decorado éste en el que el empleo se moverá entre los años 1945 y 1973 aproximadamente.

### **3.1. PILAR I. EN BUSCA DE LA ESTABILIDAD INTERNACIONAL: RECONSTRUCCIÓN Y RECOMPOSICIÓN DEL ORDEN ECONÓMICO DE POSGUERRA**

#### **3.1.1. Librecombio e integración, las dos caras de la misma moneda**

El desastre de entreguerras mostró a los mandatarios de las principales economías mundiales los peligros a los que se sometían a resultas de la dislocación de las relaciones económicas internacionales. No fue ésta, empero, la única enseñanza que debieron extraer, aunque fuera, eso sí, de las primeras en ser tenida en consideración.

Como aseguran los historiadores económicos P. Delfaud *et al.* (1980), la firma de los acuerdos de “préstamo y arriendo”<sup>60</sup> entre Estados Unidos y Gran Bretaña en 1942 abocó a ambos países, apenas terminada la guerra, a la toma de dos tipos de medidas: a) la eliminación de muchos de los obstáculos al librecombio que habían establecido a partir de la crisis de 1929; y, b) sentaron las bases de un nuevo sistema monetario internacional.

Efectivamente, la reconstrucción económico-financiera de la vieja Europa constituyó uno de los primeros grandes elementos en ser abordado. Ya para el año 1943,

---

<sup>60</sup> La política norteamericana de “préstamo y arriendo” significaba que no debía producirse ningún cargo por la ayuda y los bienes enviados durante la guerra a los aliados (especialmente a la U.R.S.S. y Gran Bretaña). La mayor parte de los miembros aliados tomó, asimismo, una actitud semejante. (Aldcroft, 1989: 175).

Keynes en Inglaterra y H. White en Estados Unidos presentaron sendos planes de reorganización financiera, con el doble objeto de evitar la flexibilidad impura de los años treinta y sus devaluaciones en cadena, y, de otro, el retorno sin más, a un llano patrón oro. Se trataba de lograr un plan que permitiese la vuelta al intercambio económico a niveles que superasen los de la década anterior.

El hecho es que en la Conferencia de Breton Woods de julio del año 1944 triunfó finalmente el plan White. Algo menos pretencioso en sus ambiciones de cooperación internacional, aunque muy sintomático, a su vez, de la posición hegemónica que ya para entonces ocupaban los Estados Unidos. La Conferencia se estableció en base a un preacuerdo anglo-americano que pivotaba sobre seis puntos<sup>61</sup>. De la ejecución de los mismos, se derivó el surgimiento de varios organismos internacionales que subsisten aún hoy en día. Por un lado el Fondo Monetario Internacional (FMI), simbiosis del proyecto International Clearing Union (ICU) de Keynes y el Fondo de Estabilización de White; de otro, el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (más tarde Banco Mundial); finalmente, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio o GATT. La constitución de tales organismos sentó las bases para avanzar en el librecambio internacional coordinado y consensuado. No obstante, no de todos los puntos del programa surgieron instituciones completas, ya que algunas medidas a duras penas conseguirían alcanzar sus objetivos plenamente:

This comprehensive programme of international economic planning was the basis of numerous initiatives (...). In the event the entire plan was never fulfilled. In particular items (3) and (6) were not embodied in a new institution, although some efforts in these directions were made (Ibid.: 65).

Otra de las novedades será la institucionalización de un nuevo sistema monetario, que a partir de entonces adquirirá una gran importancia en la regulación económica internacional hasta la década de 1970, momento en el que devendrá su crisis. El orden monetario que salió de Bretton Woods pasó a pivotar desde entonces sobre tres grandes principios: [1] una convertibilidad en dos niveles, entendida como una cierta vuelta al patrón-oro que había regido desde el año 1922. Así, el oro seguía estando en la base del sistema pero solamente eran convertibles divisas clave (léase dólar), y ante autoridades monetarias oficiales (FMI). Las otras monedas, aunque con convertibilidad externa en oro, en realidad solamente defendían su cotización cambiaria ante el dólar. Los beneficios parecían claros para todos: de un lado, Estados Unidos convertía el dólar en la moneda de referencia a nivel mundial; de otro, los países de moneda periférica, hallaban en el patrón-oro la forma

<sup>61</sup> A saber: [1] la creación de una organización internacional que velara por la estabilidad de cambios, así como por los problemas derivados de las balanza de pagos; [2] la creación de una organización internacional para la inversión internacional a largo plazo; [3] un acuerdo internacional que controlara el precio de los productos de primera necesidad; [4] medidas internacionales para reducir las barreras y aranceles al comercio; [5] la puesta en marcha de la organización internacional de ayuda y reconstrucción; [6] y, por fin, medidas internacionales para la consecución del pleno empleo (Glyn *et al.*, 1990: 64).

de volver a las paridades fijas, participando nuevamente en el sistema monetario mediante su acceso a créditos masivos en dólares; [2] cambios fijos pero ajustables, ante los que existían dos salvedades. La primera, una cotización limitada por parte de los Bancos Centrales –en un abanico del 1% por arriba y por abajo– de las divisas periféricas en relación con el dólar. En consecuencia, la fluctuación de tales monedas se movería en un estrecho margen del 2% con respecto al dólar pero del 4% con relación a otras monedas. La segunda, que ante desequilibrios profundos, los países podrían adaptar su paridad de cambio (devaluación o revaluación), siempre y cuando no superase el 10%, caso en el que era necesaria la autorización del FMI; [3] finalmente, un fondo de ayuda mutua, al que debería contribuir todo país miembro del FMI, con un monto total proporcional a la potencia y posibilidades financieras de cada país. Así, el FMI estaría facultado para emitir créditos que se destinarían, la más de las veces, a superar dificultades financieras de carácter transitorio.

Como se puede comprobar, el nuevo sistema era muy parecido al que había regido durante la década de los años veinte, sin embargo, ahora los países tenían potestad para, en un momento dado, saltarse las reglas (devaluar), pero, eso sí, con el pleno consentimiento del FMI, así como, con una inequívoca disposición para instaurar las políticas de ajuste –planes de estabilización o “paquetes”– marcadas por el mismo<sup>62</sup>.

El sistema monetario creado por el FMI “presuponía” (Tortella, 2000: 56) la existencia del libre comercio entre los distintos países. Sin embargo, no era éste el caso. La postración económica a la que se habían visto sometidas las sociedades europeas tras la finalización del conflicto bélico, apenas les dejaba el aliento suficiente para emprender los trabajos de reconstrucción del propio país, por lo que el comercio internacional era, más bien, visto como algo secundario cuando no pernicioso para los intereses internos de la nación.

La primera medida, tal como ya se ha apuntado más arriba, fue la instauración de una institución encargada de organizar las rebajas arancelarias inter pares: el GATT<sup>63</sup>. Las medidas de marcado nacionalismo económico adoptadas tras el desastre de 1929, en efecto, aún estaban muy presentes en las mentes de los gobernantes, quienes tenían claro que toda recuperación económica global pasaba por políticas concertadas de apoyo al libre comercio. Pero no bastaba con el GATT, ya que los años inmediatamente posteriores a la contienda no acababan de mostrar los síntomas de recuperación económica y resurgimiento del comercio internacional por todos esperado. Ante tal realidad, el gobierno norteamericano optó por una política de préstamos bilaterales

---

<sup>62</sup> Para una mayor profundización en los acuerdos de Bretton Woods *vid.*, por ejemplo: (Cavanagh *et al.*, 1994; Castaño del Riego, 1991; James, 1996; Lindert, 1994).

<sup>63</sup> Recuérdese, no obstante, que los Estados Unidos ya en Bretton Woods habían impulsado la creación de una Organización de Comercio Internacional (OCI), a todas luces prematura, dada la situación de las economías europeas de posguerra, y que no llegaría a buen puerto.

por un valor cercano a los 24.000 millones de dólares, y que ha pasado a la historia con el nombre de Plan Marshall<sup>64</sup>.

Mucho se ha hablado y escrito en torno a las intenciones más o menos interesadas de la administración americana con respecto a este plan<sup>65</sup>. Lo cierto es que existe una cierta coincidencia en la literatura sobre el tema, al concluirse que la actitud de los Estados Unidos fue, ante todo, inteligente. Se evitó caer en los errores cometidos en París tras la primera gran guerra (sobre todo por el tema de las reparaciones), a la vez que se sentaron las bases para el resurgimiento no solamente económico, sino político, del viejo continente.

G. Arrighi (1999), paralelamente, defiende otro factor de incuestionable importancia en la explicación del crecimiento económico de posguerra: el miedo a una amenaza comunista global, o lo que es igual, su materialización en lo que se ha venido en llamar como guerra fría. Aceptando la importancia del Plan Marshall para iniciar la reconstrucción europea, Arrighi opina que su objetivo esencial, esto es, la creación de los Estados Unidos de Europa, se vio seriamente obstaculizada debido a la escasez de dólares y las dificultades derivadas de una balanza de pagos desequilibrada. La única manera de inyectar mayor liquidez al sistema, de tal forma que se entrase en una dinámica virtuosa de crecimiento era la carrera armamentística<sup>66</sup>.

La integración europea y la expansión económica mundial exigían un reciclaje mucho más exhaustivo de la liquidez mundial que el contemplado en el Plan Marshall y otros programas de ayuda. Este reciclaje más exhaustivo se materializó finalmente en el esfuerzo armamentístico más impresionante que el mundo haya conocido en tiempos de paz.

---

<sup>64</sup> Como es sabido este plan debe su nombre al por entonces secretario de Estado norteamericano George C. Marshall, quien durante una conferencia pronunciada en la Universidad de Harvard en 1947, adelantó las que posteriormente serían las líneas maestras del European Recovery Program (ERP) o "Plan Marshall". Este programa afectó al "club de los dieciséis" u *Organización Europea de Cooperación Económica* (OECE luego OCDE), aunque contó con el rechazo de la Unión Soviética, arrastrando tras de sí a las democracias populares (Simón Segura, 1996). A grandes trazos el plan proporcionaba ayuda en dólares a los países europeos para que éstos pudieran hacer frente a las materias primas y servicios por ellos requeridos, exigiéndoseles, por parte americana, que pagasen lo recibido en su propia moneda. En conjunto, los fondos del programa fueron bien administrados lo que, de otro lado, aseguró que la recuperación de Europa fuese sostenida.

<sup>65</sup> Y es que la no participación soviética en el plan, es la representación más diáfana de la naciente (creciente) animadversión entre EE.UU y la URSS. De otro lado, notará Block (*The origins of international disorder*, recogido por Glyn *et al.*, pág 67), el Plan Marshall constituyó, sin duda, la mejor manera de combatir a todos esos incipientes movimientos de izquierda (pro soviética), alejados del orden económico capitalista deseado por los Estados Unidos, y que podían acabar acercando a toda la Europa Occidental hacia la órbita de la URSS.

<sup>66</sup> Piore y Sabel (1990: 130) estiman que los gastos militares en Estados Unidos aumentaron desde el 2.1% en 1929 hasta el 12.5% de media entre 1955 y 1965. Dicen estos autores que aunque el incremento del gasto militar no era condición necesaria para lograr la estabilidad macroeconómica, sí que coadyuvó en aumentar la estabilidad de la economía privada al alejar gran parte de la actividad económica del control directo de lo que quedaba de los mercados competitivos, pudiendo jugar además un papel ciertamente importante sobre el empleo.

Como percibieron los arquitectos del mismo, el secretario de Estado Acheson, y el responsable del Policy Planning Staff, Paul Nitze, únicamente un esfuerzo de este tipo podía superar los límites del Plan Marshall (Arrighi, 1999: 356).

Asimismo, uno de los aspectos que hasta entonces no terminaba de cuajar, esto es, el del liderazgo mundial, ya a partir de este momento estará claro. Los Estados Unidos se erigirán ya sí, en ese *deus in terra*, árbitro y líder, al menos, del mundo capitalista.

### 3.1.2. La transnacionalización. Entre multinacionales y la nueva división internacional del trabajo

La economía capitalista mundial se desarrolló, pues, en torno a los Estados Unidos. Una economía, que contaba con muchos menos obstáculos arancelarios que pocos años atrás pero también, con un grado creciente de transnacionalización<sup>67</sup>, y en la que el juego por el crecimiento de los mercados mundiales aseguraba siempre una “suma positiva” (Leborgne y Lipietz, 1994: 339). Transnacionalización, asimismo, particularmente visible a través de las empresas multinacionales que comenzaron a operar masivamente durante los años sesenta. Según J. E. Spero, las compañías estadounidenses de este tipo aumentaron sus filiales de unas 7.000 en 1950 a más de 23.000 en 1966. El volumen de inversión directa de los Estados Unidos en el extranjero pasó de 32.8 a 86 billones de dólares. Senderos parejos siguieron las empresas multinacionales europeas como la alemana Hoechts, que se estableció o asoció con 117 plantas en cuarenta y cinco países. Por fin, para el año 1970 el valor total de la producción internacional había alcanzado los 330 billones de dólares (Spero, 1977: 89).

Como dice Hobsbawm (2000: 289), no obstante, las cifras no son excesivamente importantes si se tiene en cuenta que la función de tales compañías era la de independizarse de sus estados nacionales y su territorio. Y a pesar de los innegables beneficios que estas organizaciones reportan a la consecución de ciertos objetivos económicos nacionales, sus características intrínsecas<sup>68</sup> descansan lejos de lo nacional.

---

<sup>67</sup> Se entiende la transnacionalización como un sistema de intercambio de actividades económicas para las cuales los estados y sus fronteras no son la estructura básica sino meras complicaciones. Este proceso, según Hobsbawm, fuertemente desarrollado a partir de la década de los sesenta, fue de la mano de una creciente internacionalización económica (Hobsbawm, 2000: 280). Así, aparece la empresa transnacional que opera globalmente, planifica su ubicación y distribuye el volumen y tipo de producción en cada país según las ventajas que obtenga en cada caso (Finkel, 1994: 60).

<sup>68</sup> De forma resumida, sus características son: a) disponen de unidades de producción en cierto número de países; b) su carácter multi-planta y multi-producto no pretende sino aprovechar el uso más ventajoso de la fuerza de trabajo, minimizar costes de transporte, diversificar mercados, etc.; c) utilización sistemática y exhaustiva de las técnicas más avanzadas n organización industrial, dirección de personal, gestión de stocks, marketing...; d) fuerte inversión en investigación y desarrollo y ulterior aplicación del mismo; e) política ágil y agresiva en la colocación de sus recursos líquidos en valores industriales y otros activos financieros n el mercado mundial; f) conocimiento exhaustivo de los mecanismos políticos de los países en que actúan (Tamames, 1990: 330-333). Para una mayor profundización en este tema Spero (1977, 1997).



El hecho es que, como consecuencia de esta creciente transnacionalización económica, la producción industrial comenzó a trasladarse fuera de los países europeos y norteamericanos abriendo la espita de la actualmente ya generalizada *externalización y deslocalización* de las actividades económicas e industriales, lo que suponía *de facto* una nueva división internacional del trabajo, con el objeto de formar un nuevo proceso de fabricación transnacional antesala del fenómeno de la globalización<sup>69</sup>. Hobsbawm lo describirá de esta manera tan elocuente:

Ésta fue la innovación decisiva de la edad de oro, aunque no cuajó del todo hasta más tarde. No hubiese podido ocurrir de no ser por la revolución en el ámbito del transporte y las comunicaciones, que hizo posible y económicamente factible dividir la producción de un solo artículo entre, digamos, Houston, Singapur y Tailandia, transportando por vía aérea el producto parcialmente acabado entre estos centros y dirigiendo de forma generalizada el proceso en su conjunto gracias a la moderna informática. Las grandes industrias electrónicas comenzaron a globalizarse a partir de los años sesenta. La cadena de producción ahora no atravesaba hangares gigantescos en un solo lugar, sino el mundo entero. Algunas se instalaron en las 'zonas francas industriales' extraterritoriales (offshore) que ahora empezaron a extenderse en su abrumadora mayoría por países con mano de obra barata, principalmente joven y femenina, lo que era un nuevo recurso para evadir el control por parte de un solo país. Así, uno de los principales centros francos de producción industrial, Manaus, en las profundidades de la selva amazónica, fabricaba productos textiles, juguetes, artículos de papel y electrónicos, y relojes digitales para compañías estadounidenses, holandesas y japonesas (Hobsbawm, 2000: 283).

### 3.1.3. Hacia la integración de Europa Occidental

Mientras las barreras al comercio internacional iban cayendo precisa pero progresivamente, el nuevo sistema de pagos se asentaba, la nueva división del trabajo encontraba sus réditos, y la ayuda económica llegada allende el mar iba engrasando todo el sistema, Europa Occidental, que no quería perder el tren, y ansiosa por demostrar lo aprendido de fracasos anteriores, se lanzó hacia su progresiva integración económica.

Es sabido que la idea y las señas de identidad del ideal europeísta aparecen ya en los tiempos de la Antigua Roma, pero sobre todo en los primeros años del siglo XX, cuando sociólogos y juristas como Leroy-Beaulieu, aristócratas (Coudenhove-Kalergi) o políticos como Aristide Briand ya contemplaban las ventajas que un proceso de integración de ese tipo pudiera acarrear (Brugmans, 1972; Pérez Sánchez, 2001). Sin embargo, no será hasta la finalización de la Segunda Guerra Mundial cuando se retomen los trabajos y contactos para la creación de lo que con el andar de los años se convertirá en lo que hoy es la Unión Europea.

Si bien los antecedentes más cercanos de integración en el Viejo Continente se remontan hasta el Zollverein alemán, por su inmediatez, la unión aduanera entre Bélgi-

---

<sup>69</sup> Este fenómeno se trata en el Capítulo III de esta investigación.

ca, Holanda y Luxemburgo (Benelux) establecida en 1948 se considera como elemento *ex novo* de este proceso. A esta unión le siguió –bajo los auspicios de la *Declaración Schuman* de 9 de mayo de 1950– la puesta en marcha de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), que tras vencer los sempiternos recelos franco-alemanes logró erigirse en el primer mecanismo efectivo de coordinación económica supranacional. Además de constituirse como guía de integración sectorial, la apuesta prontamente comenzó a dar sus frutos lo que, sin duda, coadyuvó en los siguientes pasos del proceso de integración.

Como señala R. Tamames (1990: 207), además, los acontecimientos políticos<sup>70</sup> presionaban a favor de soluciones rápidas por lo que para junio del año 1955 se reunían en Mesina los ministros de asuntos exteriores de Alemania, Francia, Italia y el Benelux, decidiendo que un comité de expertos presidido por el belga P. H. Spaak elaborase un informe sobre las posibilidades reales de integración económica a nivel europeo. Apenas un año más tarde Spaak presentaba en Venecia su informe, que serviría de base para las negociaciones del castillo de Val Duchese (Bruselas). Por fin, el 25 de marzo de 1957 se firman en el Capitolio de Roma los *Tratados Constitutivos de Comunidad Económica Europea* (CEE) y de la *Comunidad Europea de la Energía Atómica* (CEEa), que a partir de entonces transformarían gradualmente la arquitectura política, económica y social europea.

Como es sabido, la CEE se constituye como la más importante de las tres comunidades fundantes de este proceso de integración, por lo que desde entonces se ha erigido con el liderazgo político en dicho proceso (Beneyto Pérez y Becerril Atienza, 2001: 95). Según Muñoz Ciudad (1992: 279) fueron J. Viner y E. Meade los primeros autores en estudiar las ventajas que se derivaban de un proceso de integración económico ya en los años cincuenta del siglo pasado. Señalaron que la integración produce efectos de creación de comercio y efectos de desviación de comercio, es decir, la supresión arancelaria conlleva un aumento del comercio intrarregional, a la vez que limita los proveedores de terceros países ajenos a la unión. Más detalladamente también R. Tamames ha clasificado estas ventajas en ocho (1990: 197-204).

### 3.1.3.1. *La Comunidad Económica Europea, la política social y el empleo*

Sin embargo, en el caso que aquí ocupa –el marco del empleo establecido a partir de 1945– mas allá de las ventajas del fenómeno de integración para el ámbito económico, parece importante analizar, además, el acervo social de la Comunidad Europea a lo largo de estos años, así como su incidencia en el empleo. Deberá reseñarse, en primer lugar, que la CEE no establece, en su fundación, una política de empleo au-

<sup>70</sup> La Guerra de Corea, el fracaso de la Comunidad Europea de Defensa, la crisis húngara, la crisis de Suez... Comentario aparte merece el elemento soviético en todo este proceso. Qué duda cabe, el movimiento a favor de una federación europea debe entenderse, también, como cortapisa de la creciente influencia soviética y comunista en el Viejo Continente. A este respecto véase, por ejemplo, (Thomas, 1988 y Martínez Lillo, 2001).

tónoma, pues ésta se incardina en la política social en el mejor de los casos, cuando no, como factor *ex post* de la más amplia política económica. Pero además, como señala el profesor A. Kaiero (1984 y 1995), el desarrollo de la política social comunitaria está íntimamente relacionado con el contexto ideológico-político en el que tiene lugar. Así, este sociólogo vasco identifica, hasta finales de la década de 1970, dos grandes etapas: desde la firma del Tratado de Roma (1958) hasta mediados los años sesenta, y a partir de esta fecha hasta finales de los setenta.

El primer periodo puede decirse que apenas supera la concepción economicista y liberal que presidió la firma misma de los tratados constituyentes de la Comunidad. Son estos años en los que el predominio de gobiernos de orientación conservadora lleva a identificar todo desarrollo social como algo inducido por –o la resultante de– el propio crecimiento económico. El Tratado de Roma (TCEE) preveía, no obstante, determinados aspectos sociales como *la libre circulación de trabajadores* [arts. 3c y 48 a 51 del TCEE], *la colaboración entre los estados miembros en el ámbito social* [arts. 3h y 118 TCEE], o el *Fondo Social Europeo*<sup>71</sup> [arts. 123 a 128 TCEE]. Se piensa, de esta manera, que la armonización de los sistemas sociales vendría dada, de modo automático, del libre funcionamiento del mercado (Palomeque y Álvarez de la Rosa, 1999: 312-313). Finalmente, el mismo TCEE desde esa filosofía humanista de A. Smith y J. Bentham tan presente en el capitalismo industrial desde sus orígenes, convenía en la necesaria *promoción de las condiciones de vida y de trabajo*, esto es, *la promoción de la salud y de la seguridad en el trabajo* de los empleados.

La segunda etapa, coincide con la llegada al poder de partidos políticos de orientación socialdemócrata o socialista, pero también con un momento en el que la *ideología* del pleno empleo, hacía del influjo del movimiento obrero y sindical una fuerza difícil de contener (Phelps-Brown, 1971). Son los años del *Mayo del 68* francés, años en los que se marca una nueva orientación en la política social comunitaria. El Comité Permanente de Empleo creado en 1970, el documento de la Comisión de 1971, “*Orientaciones preliminares para un programa de política social comunitaria*”, la Conferencia de Jefes de Estado y de Gobierno en París (1972), la reforma del Fondo Social Europeo dotándole de autonomía ese mismo año, la adopción durante el Consejo de Ministros de 1974 del *Programa de Acción Social*<sup>72</sup>, la creación de la *Fundación Europea para la Mejora de las*

---

<sup>71</sup> Un Fondo Social Europeo que como señala A. Kaiero (1995) no comenzaría a funcionar hasta 1960, haciéndolo además, con escasos fondos y sin autonomía. También se creó el Comité Económico y Social, con funciones meramente consultivas, reflejo de organismos ya existentes en algunos de los países comunitarios.

<sup>72</sup> Es ésta la primera vez en que la institución comunitaria reconoce formalmente que la política social de la Comunidad: “*debe cumplir una función propia y proporcionar una contribución esencial para la realización de los objetivos sociales de la unión europea*”. Al tiempo, como indican Palomeque y Álvarez de la Rosa (1999: 313), se establece un triple objetivo en materia de política social para el periodo 1974-1976: la consecución del pleno empleo; la mejora de las condiciones de vida y de trabajo; y la participación creciente de las partes sociales en las decisiones económicas y sociales de la Comunidad, y de los trabajadores en la vida de las empresas. Para profundizar en las iniciativas comunitarias para la participación de los trabajadores en la empresa *vid.*, A. Kaiero (1988, 1995).

*Condiciones de Vida y de Trabajo* y el Centro para la Formación Profesional (CEDEFOP) en 1975, o la organización de los agentes sociales (CES y UNICE, a lo largo de 1973) de manera estable, constituyen todos ellos, síntoma inequívoco de esta labor legislativa, fundamento del acervo social comunitario desde entonces (Kaiero, 1995: 131-132).

En materia de empleo, como en el resto de iniciativas sociales de calado, la pelota sigue estando en el tejado de los Estados, que detentan la absoluta potestad para arbitrar las políticas que más les convengan. Habrá que esperar hasta finales de la década de 1990 para encontrar ciertos criterios armonizadores en torno al empleo, en el marco del Tratado de Amsterdam (1997) y de los sucesivos Consejos de la Unión, entre los que el Consejo Europeo de Lisboa sentará nuevas bases. Este tema, no obstante, será tratado en el siguiente capítulo de esta investigación.

### 3.2. PILAR II. LA FORMA ORGANIZACIONAL QUE SE IMPONE: TAYLORISMO, FORDISMO Y BUROCRACIA COMO ESTRATEGIAS DE ESTABILIZACIÓN DEL MERCADO

A finales de los años cuarenta existía un temor general a que se reprodujeran nuevamente las tendencias del periodo de entreguerras. Sin embargo, una vez iniciada la reconstrucción posbélica parecía que las economías occidentales, sobre todo las europeas, iban a recuperar un ritmo de crecimiento de larga duración del orden de un 2%. El transcurrir del tiempo ha mostrado, empero, que no fue así, ya que los principales países desarrollados crecieron más del 5% anual hasta la crisis energética de 1973 (Maddison, 1997: 115 y ss.). Resulta cuando menos oportuno preguntarse acerca de los factores que explican esta transformación en un periodo de tiempo tan corto aunque extraordinariamente convulso. *¿Por qué –se pregunta R. Boyer en su análisis del modelo de posguerra– la acumulación que había tomado un giro tan catastrófico en los años 30, pudo prolongarse durante un cuarto de siglo por una senda totalmente divergente?* (Boyer, 1986: 25). La respuesta, no exenta de complejidad, ya se ha ido desgranando. El nuevo orden internacional que surge a partir de 1945 era necesario para relanzar el desarrollo de las sociedades occidentales, pero no suficiente por sí mismo. Era necesario algo más.

Y ese “algo”, por su parte, puede reducirse a algo tan peregrino, concreto y complejo a la vez como Estados Unidos, o, más bien, la imitación del modelo americano<sup>73</sup>. En efecto, el modelo americano en sus componentes técnica, organizativa y social desempeñó un papel esencial en la recuperación de dichos países, y no solamente orientando las formas y modos de producción –*normas de producción*– sino influyendo, a su vez, en las formas de vida –*normas de consumo*. Así, si hasta entonces los

---

<sup>73</sup> En este sentido, A. Glyn *et al.* (2000:56), describen cómo desde la década de 1950, algunos países europeos, especialmente Gran Bretaña, venían articulando “misiones de productividad”, con el objeto de aprender y aprehender los métodos y técnicas organizativas norteamericanas utilizadas en la empresa (management), de tal forma que pudieran aumentar la productividad del trabajo y el crecimiento económico en sus propios países.

países europeos habían importado, en mayor o menor medida, las primeras, a partir de 1945 comenzarán a introducir las segundas abundando, además, en la utilización de las ya conocidas (Boyer, 1986: 26).

Este sincronismo entre el cambio rápido de las normas de producción y de consumo constituye una de las novedades esenciales de este periodo. Es en torno de estos dos factores en donde habrá que situar, por tanto, los siguientes grandes ejes explicativos: H. Ford y la producción en serie (normas de producción) y J. M. Keynes y su política de demanda (normas de consumo).

### 3.2.1. El papel jugado por el componente tecnológico

Un aspecto de crucial importancia para comprender el desarrollo experimentado por las estrategias fordistas de producción y distribución es el de la variable tecnológica. La pregunta es, al menos en hipótesis, ¿hasta qué punto la tracción del progreso económico y social de la época viene marcada por el motor tecnológico?; ya que, como se verá más adelante, aunque resulta indudable la importancia que el uso acrecentado de capital y trabajo comportó en su aportación al crecimiento de tal lapso histórico, no lo es menos que ambos elementos se ven sujetos a la conocida ley de rendimientos marginales decrecientes. En efecto, estos dos factores de oferta disminuyen su potencial amortizable a medida que transcurre el tiempo, por lo que parece necesario contar con un tercer factor –la innovación tecnológica– del lado de la oferta que pudiera amortiguar los efectos perniciosos de la mencionada ley.

Pues bien, tal como parece demostrar H. Van der Wee (1986: 231-271), tras la Segunda Guerra Mundial las innovaciones tecnológicas se implantaron considerablemente más deprisa que antes y procedían, en su gran mayoría, de una investigación industrial pionera que junto con un nuevo tipo de gestión y organización empresarial o *management*, arbitraron los canales necesarios para el despegue de posguerra<sup>74</sup>, lo que más tarde ha sido conocido con el nombre del cuarto ciclo de Kondratieff (Freeman, Clark y Soete, 1985).

Las innovaciones técnicas de la época contribuyeron a la multiplicación de productos novedosos o conocidos anteriormente, incluidos muchos inimaginables hasta aquel momento. Entre ellos destacan las computadoras, metales no férricos, plásticos, productos farmacéuticos, semiconductores, tratamientos de metales, electrónica, energía nuclear, vidrio, papel y un largo etcétera, que dejaban boquiabiertos incluso a los más imaginativos.

---

<sup>74</sup> El propio Van der Wee aporta datos sumamente clarificantes. Si en el año 1921 la gran industria norteamericana ocupaba a 20.000 personas en el departamento de Investigación y Desarrollo I+D, para 1960 esa cifra ya había alcanzado los 800.000. En poco más de 10 años el número aumentó en un 200%. Asimismo, en Europa los departamentos de investigación se difundieron con celeridad. Para los años 1963-64 Europa Occidental contaba con unas 460.000 personas en investigación industrial (Van der Wee, 1986: 231 y ss.). Nótese que se destaca la investigación industrial por su elevado contenido científico. Por otro lado este tipo de investigación e innovación resulta de capital importancia para comprender los progresos en la productividad conseguidos en Occidente.

Son varias las causas que se ha aducido para explicar este *terremoto* tecnológico. Existe cierto consenso en el ámbito académico (Aglietta, 1976; Aldcroft, 1989; Boyer, 1986; Freeman, 1984; Galbraith, 1970; Hosbawm, 2000; Reich, 1993; Van der Wee, 1986) al considerar el periodo de entreguerras y la propia contienda que le sucedió como fenómenos tructores para la innovación técnica. La guerra, con su demanda de alta tecnología militar propició, en efecto, una serie de procesos tecnológicos revolucionarios que más tarde se aplicarían al ámbito civil. Pero no menos importancia debería atribuirse a la constante tensión entre Estados Unidos y la URSS, como elemento dinamizador de innovaciones técnicas, especialmente en lo concerniente a la carrera por el control espacial. Finalmente, desde una concepción evolucionista, algunos autores (*neo*)schumpeterianos (Freeman, 1975; Freeman, Clark y Soete, 1985; Freeman y Soete, 1987), basándose en el estudio de ciclos de Schumpeter (1944) arguyen que cada onda larga representa una importante reactivación de la innovación y el dinamismo empresarial.

A su modo de ver, las depresiones son periodos de destrucción creativa durante los cuales se eliminan viejos productos y empresas, a la vez que se conciben otros nuevos. Así, se concibe cada fase del crecimiento capitalista como resultado de un conjunto de innovaciones radicales que combinan la progresión de la productividad y el desarrollo de la demanda. En la fase ascendente la demanda se extendería más rápidamente que la productividad debido a las innovaciones de producto. No así en la fase descendente, en la cual debido a la difusión de tales innovaciones y de la competencia, el anterior equilibrio entre innovaciones de proceso y producto se invierte entrándose, de esta manera, en un periodo depresivo. De nuevo será necesario un conjunto de innovaciones radicales capaz de estimular la inversión, productividad y demanda para volver a una nueva fase ascendente (Boyer, 1994: 197).

En este contexto, dirá L. E. Alonso (1999: 49-50) que el cambio tecnológico se caracteriza como un proceso relativamente convulso, dinámico, desigual y cíclico donde las innovaciones, lejos de distribuirse uniforme y gradualmente por el campo económico, se concentran en unos pocos que atraen imitadores, defendiéndose de esta manera la novedad técnica. Paralelamente, esta transformación tecnológica acaece en el marco de un universo económico en desequilibrio y conformado por un conjunto de fuerzas desiguales que compiten y seleccionan entre sí. Acierten o no estos autores en su análisis –Maddison (1991) es crítico con el determinismo tecnológico de Schumpeter y sus seguidores– la hipótesis por ellos planteada no deja de ser, cuando menos, poderosamente sugerente e imaginativa.

Sea como fuere, se ha comprobado empíricamente que las ratios tecnológicas para el periodo 1945-1973 aumentaron vertiginosamente –Galbraith (1970) lo denominó *virtuosismo tecnológico*–, por lo que la revolución técnica transformó ostensiblemente la vida cotidiana de generaciones posteriores. Un virtuosismo tecnológico que si bien estaba auspiciado por los Estados Unidos, prontamente inundó el solar europeo:

La masiva destrucción de capital en Europa, que trajo consigo la segunda guerra mundial, y la existencia de unas cualificaciones científicas y tecnológicas en la mayoría de los países europeos crearon las condiciones para un rápido ‘crecimiento, intentando dar alcance a los demás’, en el que la simple existencia de una gran brecha tecnológica entre los

Estados Unidos y Europa fue suficiente para poner en marcha un proceso de crecimiento económico impresionante desde cualquier perspectiva histórica. Este proceso fue acompañado de una masiva transferencia en forma de acuerdos para la producción bajo licencia y la instalación en Europa de filiales norteamericanas. Aunque los mecanismos de transferencia de tecnología estaban claramente diseñados para mantener el control global de los Estados Unidos sobre la tecnología transferida al exterior, el nivel de los conocimientos tecnológicos, educativos y científicos existente en Europa llevó a su difusión, acertada imitación e innovación, en muchas empresas europeas. De esta forma, y precisamente cuando se estaba expresando una preocupación creciente en relación con la brecha tecnológica existente entre los Estados Unidos y Europa, la brecha se estaba cerrando a gran velocidad (Freeman, Clark y Soete, 1985: 217-218).

En suma, la generalización de aparatos de radio y televisión, por no hablar de toda esa pléyade de bienes de consumo de uso común actualmente –lavadora, frigorífico, cassettes, LPs...– deben su existencia a las nuevas tecnologías de posguerra.

### 3.2.2. Primero el taylorismo

Cuando allá por 1780 Adam Smith observando el funcionamiento de una fábrica de alfileres concluyó que la fuente fundamental del aumento de la productividad era, principalmente, la creciente *división del trabajo*, entendiéndolo a éste como una continua subdivisión de las tareas manuales, difícilmente podía imaginar el carácter profético que encerraba su análisis ya que, como se verá, será precisamente el sistema de producción en serie –de claro bagaje smithiano y taylorista– el que se impondrá en Occidente a partir de 1945.

Ciertamente, como arguye H. Mintzberg, toda actividad humana organizada da origen a dos requerimientos fundamentales y opuestos: la división del trabajo entre tareas a desempeñar y la coordinación de éstas para consumir su actividad. Así, la estructura de la organización obedecería “*a la suma total de las formas en que su trabajo es dividido entre diferentes tareas y luego es lograda su coordinación entre estas tareas*” (Mintzberg, 1989: 6). En las líneas que siguen se analizan, más en detalle, las estrategias de gestión y tecnología organizacional para la consecución de estos requerimientos<sup>75</sup>.

La dirección científica del trabajo o taylorismo debe su nombre, como es sabido, a F. W. Taylor (1856-1917), un ingeniero y consultor americano que a principios del siglo XX se popularizó a raíz de aplicar principios totalmente racionalizadores a la ejecución de las tareas en el trabajo. Taylor, basándose en la división técnica del trabajo que ya estudiara A. Smith, así como en la posterior ampliación realizada por

---

<sup>75</sup> Los mecanismos coordinadores los resume Mintzberg en cinco: ajuste mutuo, supervisión directa, estandarización de procesos de trabajo, estandarización de producciones de trabajo y estandarización de destreza de los trabajadores. Según el autor, a medida que el trabajo organizacional se complica, los medios de coordinación preferidos o utilizados masivamente se desplazan desde el ajuste mutuo y la supervisión directa hacia los diversos tipos de estandarizaciones, para volver seguidamente hacia el ajuste mutuo, entendiéndolo éste como adhocático (1989, 7-10).

Charles Babbage<sup>76</sup>, concibió un tipo de proceso de trabajo que, con el transcurrir de los años, permitirá el despegue de la producción en masa.

Puede decirse que el taylorismo instauro el “trabajo parcelado”, entendiendo éste como un proceso de trabajo desmenuzado y racionalizado en el que el control obrero de los modos de operar es sustituido por un conjunto de normas, gestos y ritmos cronometrados, concebidos y preparados por la dirección de la empresa, la cual, a su vez, vela por su íntegro y estricto cumplimiento a golpe de reloj. A fin de cuentas, el taylorismo exigía, como afirma J. E. Medina Castillo (1999), la racionalización primero, y estandarización después, de las máquinas, de los productos y de los trabajadores, exigiéndose así la fabricación de idénticos productos que seguían procesos idénticos en máquinas con parámetros idénticos. Análogamente, el taylorismo considera al trabajador como un animal económico y egoísta, “no social” (Watson, 1995: 35) al que le disgusta trabajar y, además, prefiere subordinarse a las órdenes de sus superiores<sup>77</sup>. En el fondo, dirá B. Coriat (1993a: 24), el propósito principal del taylorismo es el de acabar con el oficio y destruirlo, de tal forma que finalice el control obrero de los tiempos de producción, ya que quien domina y dicta los modos operatorios, se hace igualmente dueño del *tempus* productivo.

De este proceso, rápidamente difundido<sup>78</sup>, la clase obrera saldrá con una estructura totalmente diferente y singular: por un lado, un número relativamente escaso de personal cualificado (artesanos y obreros de oficio); de otro, una gigantesca masa de

---

<sup>76</sup> Explica A. Giddens que según el “principio de Babbage”; “el progreso tecnológico en la producción puede medirse por el grado en que las tareas de cada trabajador se simplifican e integran con las del resto de trabajadores. Este proceso reduce el precio que los empresarios tienen que pagar por la contratación de trabajadores, y el tiempo requerido para que aprendan cada tarea, además de que debilita la fuerza de los trabajadores a la hora de negociar, con lo que se mantiene bajo el coste de los salarios”(1993: 517-18).

<sup>77</sup> Nótese el paralelismo con las teorías de MacGregor. Douglas McGregor (1960) fue profesor del MIT a mediados del siglo XX siendo conocido en el campo de la teoría organizacional por haber recogido sus ideas sobre el papel jugado por las personas en la organización bajo el epígrafe de “Teoría Y”. Recogiendo la tradición de Ch. Barnard y a partir de la crítica a los postulados del taylorismo, McGregor clasificó los supuestos básicos de los directivos sobre la base de la Teoría X e Y. La primera de ellas presupone que a los seres humanos les disgusta trabajar, mantienen sus tareas por la recompensa esperada y por temor al despido, rechazan la autonomía en el trabajo, necesitan ser dirigidos, coordinados y controlados, etc. Desde la Teoría Y, sin embargo, se ve a las personas como naturalmente activas, que buscan satisfacciones en el trabajo, orgullosas de su desempeño, comprometidas y dispuestas a adquirir responsabilidades, auto-responsables, etc. Para profundizar en este tema se puede acudir a Krieger (2002), Lucas Marín y García Ruiz (2002), Ruiz Olabuenaga (1995), y McGregor (1960).

<sup>78</sup> Las ideas de Taylor tendrán una gran difusión en los ámbitos empresariales estadounidenses y europeos, dando lugar a la al denominado movimiento de la Organización Científica del Trabajo. De la buena acogida europea da cuenta la creación de institutos basados en estas ideas como el Fatigue Research Board en Inglaterra (1917); el Instituto Max Planck de Fisiología del Trabajo, en Alemania; o el Institut d’Orientació Profesional en Barcelona. Paralelamente, los años posteriores a 1924 conocerán una panoplia de congresos internacionales sobre Organización Científica del Trabajo (Lucas Marín y García Ruiz, 2002: 117 y ss.).



trabajadores sin cualificación alguna; en conclusión, la entrada de ingentes cantidades de trabajadores no especializados en la producción se había hecho posible.<sup>79</sup>

### 3.2.3. Y más tarde... Ford y la producción en masa

Dicen Piore y Sabel (1990: 31) que a lo largo de todo el siglo XIX hubo dos clases de desarrollo tecnológico en colisión. Una era la *producción artesanal*, basada en la idea de que las máquinas y los procesos de trabajo podían aumentar las cualificaciones del artesano; la otra, la *producción en serie*, cuyo principio rector descansaba en el pensamiento de que el coste de producción se reduciría drásticamente con la racionalización del proceso de trabajo y la sustitución de las cualificaciones humanas por maquinaria. Pues bien, según ellos, la segunda forma se impondrá progresivamente a lo largo del siglo XX sin más límite que el tecnológico.

Una vez Taylor había establecido las bases para la normalización y estandarización del producto, las condiciones necesarias para la implantación y puesta en marcha de la producción de grandes series ya estaban maduras<sup>80</sup>. El primero en llevarlo a cabo fue Henry Ford, mediante la cadena de montaje de su modelo T de automóvil. Su principal dificultad para llevar a cabo la implantación fue, de hecho, el mecanizado, es decir, la intercambiabilidad de las piezas, sólo posible tras la estandarización rigurosa de las mismas. Sin embargo, una vez superada esta barrera, la pregunta será, ¿y para qué producir tal cantidad?

Es decir, una vez salvadas las dificultades de orden técnico y siendo posible una producción en serie que diera como resultado cantidades masivas de un mismo producto, el principal problema radicaba en dar salida al mismo. Es en este sentido, precisamente, en el que subyace la principal novedad del denominado fordismo, ya que éste es, en esencia, “*un proceso de producción en masa que reconoce que las personas que emplea forman parte del mercado para sus productos*” (Finkel, 1994: 126). En consecuencia, reconoce la necesidad de prestar interés a las vidas de los trabajadores como consumidores, al igual que “*como productores*” (Watson, 1995: 197).

Es bajo esta premisa como deberá comprenderse la política del *five dollars day*<sup>81</sup> impuesta por Ford en su industria de automóviles, y que responde, sin lugar a dudas,

---

<sup>79</sup> Esta racionalización máxima del proceso de trabajo fue, sin duda, lo que más poderosamente contribuyó a la homogeneización de la clase obrera ya que, tal como apunta R. Castel (1997, 334), se atacó directamente el tipo de producción artesanal y gremial que había dominado la esfera económica durante un largo milenio. En el orden sindical, por su parte, supuso el golpe de gracia de los sindicatos basados en el trabajador de oficio (skilled).

<sup>80</sup> Para una crítica de esta aceptación de la continuidad entre taylorismo y fordismo, *vid.* Finkel (1994.: 135-136).

<sup>81</sup> Se han añadido dos elementos causales más, asociados con este tipo de política salarial: En primer lugar, existía la preocupación de asegurar un aprovisionamiento continuo de mano de obra en una

a las exigencias de la gran industria (más tarde gran empresa) con un objetivo claro: la distribución de un poder adquisitivo suficiente en forma de salario y de renta que posibilite una ulterior producción. En definitiva, la creación de un círculo virtuoso de crecimiento económico que, con el tiempo, acabaría por beneficiar a todos.

Sin embargo, los principios de Henry Ford no sólo se aplicaron en el sector industrial. Ciertamente, existe una tendencia a la identificación de las normas de producción fordista y su asociación con la cadena de montaje de la industria automovilística. Nótese, no obstante, que las nuevas formas productivas se aplicaron desde la edificación pasando por el sistema de enseñanza (Reich, 1993: 71-2) hasta la “fast-food” o comida rápida, que data de entonces. El Mc-Donalds o la generalización de los supermercados son un éxito de posguerra (Glyn *et al.*, 2000: 55).

Igualmente, ciertos bienes y servicios que hasta entonces habían estado restringidos a minorías con un alto poder adquisitivo, comenzaron a concebirse como mercados de masas. Se puede decir que, el que la producción en masa tuviese un papel destacado en el modelo productivo, llevaba a considerar las potencialidades que posibilitaba el mercado para la absorción del producto final. Y así sucedió con el turismo masivo, en donde la España franquista de los años sesenta y setenta constituye un claro exponente de este fenómeno. Pero, especialmente significativo por sus consecuencias, resulta el boom inmobiliario de la época. Hobsbawm lo retrata magistralmente:

“(…) pero hasta que llegó, los centros de las ciudades, grandes y pequeños, fueron arrasados por los constructores en todo el mundo, disminuyendo de paso ciudades medievales construidas alrededor de una catedral como Worcester, en Inglaterra, o capitales coloniales españolas, como Lima, en Perú. Como las autoridades tanto del Este como occidentales descubrieron que podía utilizarse algo parecido a los *métodos industriales de producción* –la cursiva es nuestra– para construir viviendas públicas rápido y barato, llenando los suburbios con enormes bloques de apartamentos anónimos, los años sesenta probablemente pasarán a la historia como el decenio más nefasto del urbanismo humano” (Hobsbawm, 2000: 265)<sup>82</sup>.

La producción masiva como paradigma dominante en la escena económica tuvo que esperar, no obstante, hasta los años cincuenta del siglo XX. Transcurrieron unos

---

.../...

ciudad violentada e insurrecta como era Detroit; por otro lado, mediante el control del gasto de salario se conseguía instaurar una influencia en las condiciones de existencia de la población obrera. Las consecuencias son conocidas el absentismo y el turn-over cayeron en picado, el coste de producción por coche disminuyó un 17%, y se aseguró un aprovisionamiento continuo de mano de obra que permitió la producción en masa del automóvil (Coriat, 1993a: 55-59).

<sup>82</sup> Nótese el paralelismo con una situación tan cercana como la vasca. A resultas de la segunda oleada industrial de los años sesenta, grandes masas poblacionales fueron asentándose alrededor de los grandes centros industriales vascos. En pocos lustros, surgirían enormes y desordenadas aglomeraciones poblacionales como la Margen Izquierda del Ibaizabal, que acabarían por desfigurar la primaria fisonomía de aldeas, villas y pueblos, a partir de entonces convertidos en típicos distritos industriales (verbigracia, el Gran Bilbao, eje Pasajes–Donosita–Lezo).

cien años (1850-1950) en descubrir cómo organizar la economía para cosechar las ventajas de las nuevas tecnologías. Sirva como ejemplo, al hilo del fordismo, el caso del automóvil, que si bien era conocido en Europa desde comienzos del siglo XX, apenas se generalizaría en el solar europeo hasta mediados de éste.

### 3.2.4. La máquina burocrática

Afirma Anthony Giddens (1993) en su manual de *Sociología*, que todas las organizaciones modernas son altamente burocráticas por naturaleza. Y es que la burocracia como modelo organizativo, constituye todavía hoy, sin duda alguna, el tipo paradigmático de las sociedades avanzadas<sup>83</sup>. El término “burocracia”, inventado por De Gournay allá por el año 1745, viene a significar algo así como “el gobierno de los funcionarios”. El uso sociológico del mismo, no obstante, se refiere –sobre todo a partir de la obra de Weber<sup>84</sup>– al estudio de los principios que subyacen bajo las organizaciones formales modernas, cuyo núcleo estaría constituido por una estructura de autoridad jerárquica en la que los encargados de funciones especializadas cumplen con responsabilidades especificadas a partir de reglas y procedimientos codificados que no buscan sino la consecución más eficiente de los objetivos<sup>85</sup>. Se está ante un tipo de burocracia empresarial en la que subyacen principios de organización militar:

---

<sup>83</sup> Ya lo apunta J.I Ruiz Olabuenaga (1995: 155 y ss.) en su *Sociología de las Organizaciones*, cuando arguye que las organizaciones que siguen el modelo burocrático son las más frecuentes entre nosotros, por encima de esas otras que siguen el modelo tradicional o el carismático. Este fenómeno, defiende el sociólogo vasco, ha dado lugar a expresiones como “burocratización del mundo”, entendida como la síntesis del proceso de cambio más universal y trascendente del mundo moderno.

<sup>84</sup> Max Weber definió las burocracias en términos típico-ideales, y la caracterizó como el tipo más puro de ejercicio de la autoridad legal (1922, versión castellana de 1983: 175). G. Ritzer resume las características más importantes en las siguientes: a) consiste en una organización continua de funciones oficiales limitadas por reglas; b) cada cargo posee una esfera de competencias limitada. El cargo implica así la obligación de realizar una serie de funciones, la autoridad para realizarlos y los medios necesarios; c) los cargos se organizan jerárquicamente; d) los cargos pueden llevar consigo cualificaciones técnicas que requieren que los participantes obtengan el entrenamiento adecuado para ejercerlas; e) el personal no es dueño de los medios de producción que ocupa. A los miembros de la organización se les suministran los instrumentos necesarios para hacer su trabajo; f) al titular de un cargo no se le permite apropiarse de su posición, que siempre sigue formando parte de la organización; g) los actos administrativos, las decisiones y las reglas son formulados y grabados por escrito (Ritzer, 2001: 287). El tratamiento sociológico mucho más extenso se encuentra en la magna obra del propio Weber, *Economía y Sociedad*, en su capítulo III, sobre los tipos de dominación (1983: págs. 170-241 de la sexta reimpresión castellana por el FCE) y, más en particular, en su capítulo IX, sobre la sociología de la dominación en su estudio del tipo burocrático (págs. 695-752). Una buena síntesis es, igualmente, la de R. Bendix (1968, versión castellana de 1974: 96-107) recogida en la *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*.

<sup>85</sup> Nótese que tal como ya apuntara Martín Albrow (1970) en su revisión de la posición weberiana, Weber únicamente reconoció, al señalar la alta racionalidad formal de las burocracias, su “superioridad técnica”, y sus virtudes de calculabilidad, previsibilidad y estabilidad. No obstante, era muy consciente de que aunque éstas fueran condiciones necesarias para la consecución de objetivos, en ningún caso constituían una garantía suficiente de éxito.

Quizá no sea casualidad que los veteranos de guerra –que ocuparon puestos en las compañías centrales en los años cincuenta– se adaptaran tan actualmente a la pirámide jerárquica que regía en ese entonces. Esta se describía casi en los mismos términos que las jerarquías militares: definición de las cadenas de mando, de los alcances de control, clasificación de las tareas, divisiones y jefes de división, y procedimientos operativos para orientar cualquier decisión. Cuando existían dudas se recurría al reglamento. Todas las tareas se definían por anticipado, mediante rutinas y responsabilidades preestablecidas(...). Como en el ejército, se ponía gran énfasis sobre el mantenimiento del control –sobre la capacidad de los superiores para inspirar lealtad, disciplina y obediencia incuestionable, y sobre la capacidad de asimilación del subalterno (Reich, 1993: 62).

Aquí radica, precisamente, uno de los grandes atractivos de la burocracia para las organizaciones empresariales. En efecto, la *eficiencia* que conlleva la aplicación de los principios burocráticos en la empresa implica, al menos en hipótesis, la administración de las grandes organizaciones sobre la base de procedimientos claros, competencia y coordinación, espoleta última de rendimiento, calidad y beneficio empresarial (Watson, 1995: 194).

La progresiva extensión de los principios burocráticos a lo largo y ancho de las organizaciones modernas, alcanzaría su punto culminante, de hecho, al término de la Segunda Guerra Mundial. La empresa, sobre todo la gran empresa, se fue convirtiendo en el paraíso del burócrata profesional, más que en el coto privado del empresario. Sin embargo, lo que caracteriza y marca las diferencias de este periodo con todo lo anterior es, precisamente, esa conjugación entre taylorismo, fordismo y burocracia. La simbiosis de tales formas y modos de organizar la producción, en fin, la búsqueda incesante de la racionalidad en el seno de las organizaciones de la época es lo que llevó a numerosos científicos sociales (Crozier, 1965; Gouldner, 1954; Merton, 1952; Rizzi, 1980) a estudiar el fenómeno burocrático.

De este modo, uno de los pilares sobre los que descansa toda organización burocrática es, según Mintzberg, su confianza en la formalización del comportamiento. Esta formalización –según el puesto, el flujo de trabajo o las reglas (1998: 112-113)– constituye el parámetro de diseño mediante el cual se normalizan los procesos de trabajo de la organización, pero representando, además, una de las formas en que la organización proscribía la libertad de acción en su seno. La principal razón para esta formalización estriba en la necesidad de las organizaciones por reducir su variabilidad, de tal forma que puedan llegar a predecirlo si no controlarlo.

En definitiva, que sea cual sea el medio de formalización utilizado por la organización, las repercusiones sobre el individuo son idénticas, ya que en todos los casos se ejerce un cierto control sobre su comportamiento. Paralelamente, se destaca una relación central: cuanto más estable y repetitivo sea el trabajo, más programado está y más burocrática se vuelve la parte de la organización que lo contiene. En este sentido, Mintzberg (*op cit.*: 123) destaca que la formalización del comportamiento se da con mayor frecuencia en el denominado *núcleo de operaciones* de la organización.

**Cuadro II.1. La estructura organizacional ante cuatro tipos básicos de entorno**

	<b>Estable</b>	<b>Dinámico</b>
<b>Complejo</b>	<b>Descentralizada Burocrática</b> <i>(normalización de habilidades)</i>	<b>Descentralizada Orgánica</b> <i>(adaptación mutua)</i>
<b>Simple</b>	<b>Centralizada Burocrática</b> <i>(normalización de los procesos de trabajo)</i>	<b>Centralizada Orgánica</b> <i>(supervisión directa)</i>

Fuente: H. Mintzberg (1998), *La estructuración de las organizaciones*, p. 327.

Pero el fenómeno burocrático implica, per se, otro tipo de condicionantes de no menor importancia. Se está haciendo referencia, sin duda, al concepto de estabilidad que le acompaña. Si se tiene en cuenta que se está ante un modelo productivo basado en un entorno de grandes mercados estables, la consecuencia es clara: es imprescindible la estabilidad del puesto de trabajo para la propia empresa y, especialmente, en lo referido al núcleo operativo de la misma ya que no es sino el verdadero corazón de la organización. Ante esta circunstancia se comprenderá la red de incentivos existentes e institucionalizados por tales organizaciones en función de la valía, pero sobre todo, de la antigüedad que el empleado tenga en la empresa. Por lo tanto, se impone el modelo de mercado laboral interno al que ya se ha hecho referencia en el primer capítulo de esta investigación<sup>86</sup>.

Igualmente, la organización burocrática se constituye como modelo típico de un entorno estable (*vid.* Cuadro II.2), ya que este tipo de entornos permite prever sus condiciones futuras y, como aduce Mintzberg siguiendo a R. B. Duncan:

de permanecer invariables los demás factores, puede en consecuencia aislar su núcleo de operaciones normalizando las actividades del mismo (estableciendo reglas, formalizando el trabajo y planificando acciones) o quizás, en lugar de ello, normalizando sus habilidades. Pero esta relación se extiende más allá de dicho núcleo. En un entorno sumamente estable, toda la organización adopta la forma de un sistema protegido en el que no surgen anomalías, capaz de normalizar de arriba a abajo sus procedimientos (Mintzberg, 1998, 312).

La estructura burocratizada se opondrá así a estructuras orgánicas definidas a partir de la ausencia de estandarización en la organización, siendo además típicas de organizaciones que se enfrentan a cambios continuos en su entorno y que necesitan in-

<sup>86</sup> El núcleo organizacional se corresponde con una estabilidad en el puesto acompañada, a su vez, de elevados salarios, derechos laborales y sociales, mayores índices de sindicación, formación continua, etc. *Vid.*, el apartado sobre las teorías institucionalistas del mercado de trabajo, y, especialmente, los trabajos de Doeringer y Piore (1971 y 1985), Gordon, Edwards y Reich (1973) o McDonald y Solow (1985).

novar constantemente. En tales organizaciones, las relaciones de trabajo serían más abiertas e informales, basándose su estructuración en cierta adaptación mutua, o mejor aún, en la ausencia de normalización en la organización (Mintzberg, 1998: 118-119). Asimismo, el diseño estructural adoptará (*vid.* Cuadro III.1) la forma de redes, obteniendo así los beneficios de una organización de gran tamaño (economías de escala, transferencia de tecnología, capacidad de inversión) y las ventajas asociadas de ser pequeño (agilidad y polivalencia ante entornos inciertos, reversibilidad de las unidades) lo que posicionará a este tipo de organización en posiciones más ventajosas (Lucas Marín y García Ruiz, 2002: 262).

### 3.2.5. Entre el dualismo industrial y la creación y estabilización del gran mercado

#### 3.2.5.1. *Gran empresa, gran mercado*

La expansión y posterior consolidación de las modernas normas de producción en serie, sin embargo, no estuvo exenta de obstáculos en su devenir histórico. Los empresarios de la época no tardaron mucho tiempo en darse cuenta de que las nuevas tecnologías de producción requerían salidas del producto mucho mayores, es decir, estructuras organizacionales capaces de una mayor producción. Ante tal constatación, y más si se tiene en cuenta que hasta finales del siglo XIX la inmensa mayoría de las empresas existentes poseían una configuración estructural de corte artesanal<sup>87</sup>, es posible hacerse una idea de cuál habría de ser la solución. En

---

<sup>87</sup> Las etapas del desarrollo estructural de las organizaciones las describe y clasifica Mintzberg en cuatro tipos: a) Etapa 1(a), o de estructura artesanal, en la que la organización consta de un solo grupo y su organización es informal. En la misma puede hallarse una división natural del trabajo basada en habilidades artesanales. La mayor parte de la coordinación se consigue por medio de la normalización de habilidades (aprendizaje tipo maestro-aprendiz), siendo coordinadas las restantes interdependencias mediante la adaptación mutua entre artesanos. Además, apenas existe componente administrativa; Etapa 1(b), o de estructura empresarial, conlleva la división vertical del trabajo, en la que el empresario toma las decisiones importantes y coordina su ejecución mediante la supervisión directa. La estructura, no obstante, sigue siendo informal y orgánica. Paralelamente, la organización carece de tecnoestructura y de jerarquía de línea media; b) Etapa 2, o de estructura burocrática en la que la especialización del trabajo ocupa el centro de la organización. Se separan el diseño de la labor y la supervisión de la misma, además de añadirse una tecnoestructura para planificar y formalizar el trabajo; Etapa 3 o de estructura divisional, en la que la burocracia funcional se divide en marcadas divisiones o entidades, cada una de las cuales se corresponde con un típico ejemplo burocrático de la segunda etapa. Existe una sede central encargada de coordinar y controlar impersonalmente el rendimiento, introduciendo además, nuevas divisiones para servir a los nuevos mercados y suprimir aquellas que ya no funcionan; Etapa 4, o de estructura matricial se correspondería con la última etapa de desarrollo y es vivida, sobre todo, por las grandes empresas multinacionales en las que sus propias bases e agrupación compiten entre sí. Para eliminar costes, se establece un sistema matricial que, en cierto modo, devuelve a la organización su forma orgánica (Mintzberg, 1998: 281-288).

efecto, la gran empresa (*corporation*) fue la salida que se buscó a los problemas organizativos creados por las nuevas tecnologías de producción en cadena (Piore y Sabel, 1993: 74)<sup>88</sup>.

Este tipo de producción en masa, no obstante, requería de la realización de grandes inversiones en equipo sumamente especializado, así como de trabajadores con una formación muy delimitada. En consecuencia, la producción en serie solamente era rentable en el supuesto de la existencia de un gran mercado que fuese capaz de absorber cantidad de mercancía estandarizada, amén de mercados suficientemente estables que permitieran mantener permanentemente empleados los recursos humanos –pleno empleo– y tecnológicos dedicados a su producción. El principal obstáculo era, de hecho, que este tipo de mercados no existían de forma natural, por lo que era menester su creación.

Las empresas de la época articularon diversas estrategias para acometer tal creación y estabilización. Según Piore y Sabel (1990: 89-93), entre las organizaciones basadas en el *proceso continuo* las estrategias de estabilización variarán según las propiedades técnicas del producto y los límites geográficos del mercado en que se vendiera el mismo. No obstante, son dos los métodos básicos destacados por los autores: [1] *la segmentación*, consistente en dividir el mercado conservando el nivel básico de demanda para las fábricas de producción en serie de la empresa y dejando el resto para productores más pequeños y flexibles; y [2] *la variación de existencias*: mediante almacenamiento de producto en época de baja demanda y su posterior salida al cambiar el ciclo.

Entre esas otras industrias más recientes que tenían la perentoria necesidad de organizarse para *mercados de productos que eran nuevos* (automóvil) la estrategia pivotó bien sobre la espiral fordista de “reducción costes–aumento de demanda– reducción costes–aumento de demanda”. Esta espiral se acompañó de un tipo de política salarial que posibilitara ulteriormente el consumo de grandes masas. O bien, sobre esa otra estrategia basada en la comercialización diversificada, es decir, buscando la sustitución de un único producto estandarizado por una serie de modelos diferentes (General Motors).

En definitiva, parece imprescindible darse cuenta de la importancia que juega la estabilización del mercado en el desarrollo de estas grandes corporaciones<sup>89</sup>, ya que

---

<sup>88</sup> El modelo de empresa que se tratará de explicar en las siguientes líneas, de hecho, se gestó en el periodo de entreguerras, si bien su madurez no llegará hasta los años de 1950. Este modelo hacía referencia a un tipo de empresa de grandes dimensiones –unidad planificadora básica del nuevo Estado Industrial, dirá Galbraith (1970)– de producción rápida y de productos poco diversificados con el objeto de alcanzar la mayor cuota de mercado posible. Ante tal estrategia la estandarización era el término que definía el éxito (Pérez Esain, 2000).

<sup>89</sup> De la importancia adquirida por estas grandes corporaciones industriales da cuenta M. Kidron (1971: 36) al observar que solamente en los Estados Unidos, las cinco mayores sociedades industriales poseían en 1962 la octava parte de todos los bienes de producción; las cincuenta mayores más de la ter-

del éxito de las mismas dependía, en última instancia, la consolidación del “obrero-consumidor” (Reich, 1993: 58-59). Es en este contexto en el que surge el concepto de planificación<sup>90</sup>. Ante un mercado crecientemente estable el empresario puede optar por eliminar errores, por aplicar criterios racionalizadores al cálculo económico, en definitiva, por planificar a futuro la evolución de la organización, la relación coste-beneficios de una inversión, etc. La aplicación sistemática del recurrido *método de tanteo* queda, por lo tanto, desfasada. Lo moderno será lo que Galbraith denominó como sistema planificador.

En vez de ello tenemos hoy un sistema económico que, cualquiera que sea su formulación y regulación ideológica es, en parte sustancial, una economía planificada. La iniciativa que decide qué es lo que se va a producir no procede del consumidor soberano que, según el supuesto tradicional, formula a través del mercado decisiones que vinculen el mecanismo productivo a su voluntad resolutoria. La decisión procede más bien de la gran organización productiva, la cual controla abiertamente los mercados a cuyo servicio se presume que está y consigue ocultamente vincular los consumidores a sus necesidades (Galbraith, 1970: 23).

Grandes empresas para un vasto mercado, por tanto, pero que necesitan de nuevas formas de organización y gestión. A. D. Chandler lo definió como “*the managerial revolution*”, una revolución consistente (*vid.* Figura II.1), fundamentalmente, en la sustitución de un sistema centralizado de control y administración para la dirección de la empresa, por otro sistema dotado de una estructura multidivisional<sup>91,92</sup>. Como se

.../...

cera parte, mientras que las quinientas más grandes bastante más de las dos terceras partes. Para hacernos una idea la Standard Oil de Nueva Jersey y la AT&T tenían cada una de ellas ya en 1955 ingresos mayores a los de Dinamarca (Reich, 1993: 58). Paralelamente, ante el progresivo e imparable poder que iban adquiriendo estas corporaciones, y como medio de evitar confrontaciones impotentes y masivas entre ellas, numerosos países –Austria, Bélgica, Dinamarca, Gran Bretaña, Alemania o la misma Confederación Europea del Carbón y del Acero (CECA)– se vieron en la obligación de difundir y endurecer una legislación antimonopolio (Kidron 1971: 41-42).

<sup>90</sup> Se entiende el concepto de planificación en su doble vertiente: de un lado, la planificación por parte de la gran empresa, ya que tiene que enfrentarse con un vasto y complejo mercado que puede alcanzar la transnacionalidad incluso; de otro, una planificación que se lleva a cabo “desde arriba”, es decir, desde las instancias del propio estado que se convierte desde entonces en el instrumento regulador del sistema social. Este tema se aborda, no obstante, más adelante, en el marco del Pilar III, referido a la política keynesiana.

<sup>91</sup> A la luz de los modernos estudios sobre organización y gestión empresarial, existen una serie de condicionantes exógenos que son responsables de la modificación o el mantenimiento de las pautas de diseño organizacional. La tecnología, la edad y tamaño, o el entorno juegan a favor o en contra de una mayor centralización-descentralización; flexibilidad-rigidez, etc. (Bueno, 1996; Cabanelas, 1997).

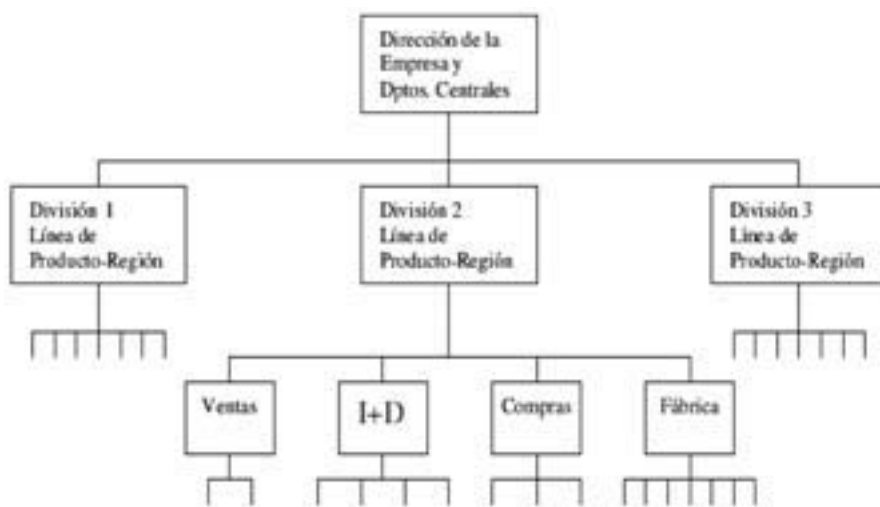
<sup>92</sup> Explica Van der Wee (1986: 247-250), siguiendo los trabajos de A. D. Chandler, que la revolución en la organización de la empresa se impuso primero en los Estados Unidos, desde donde se difundiría años después a Europa Occidental y Japón. El posterior desarrollo hasta alcanzar el tipo de gestión empresarial que se impone a partir de 1945 en todo Occidente, constituye un proceso nacido hacia 1880.

.../...



habrá advertido, sin embargo, la revolución de las técnicas de gestión iba más allá de la reorganización de las empresas. Influyó en la propia configuración de las relaciones sociales y de poder en el interior de la organización, así como en las relaciones entre la empresa y el mundo exterior.

**Figura II.1. La estructura organizativa de la empresa por divisiones**



Fuente: A. S. Chandler, *Junior*, en Van der Wee (1986), *Prosperidad y Crisis...*, p. 251.

Este punto implica la consolidación de lo que Galbraith (1970) denominó como la *tecnoestructura*. En este sentido, la responsabilidad de la empresa no correspondía tanto de individuos aislados cuanto de la estructura tecnocrática entendida ésta como un todo. Una tecnoestructura que, era menester cooperase con el Estado, lo que venía

.../...

Desde esa fecha hasta la primera guerra mundial el tipo de empresa multifuncional integrada por varias fábricas y dirigida por departamentos centrales especializados en diversas funciones, era la regla entre las grandes corporaciones (es decir, integración funcional y diversificación). Sin embargo, este tipo de estructura presentaba dos grandes desventajas. Por un lado, la coordinación entre departamentos era demasiado informal y sobre una base ad hoc. De otro, la planificación a largo plazo de las inversiones seguía siendo superficial, intuitiva y subjetiva. Así, tras la crisis del almacenamiento de los años 1920 y 1921, grandes corporaciones como la General Motors, Du Pont, Standard Oil Company y otras, optaron por introducir las divisiones tanto de producto como de ámbito geográfico, siendo además cada una de las divisiones autónoma per se. Igualmente, cada división conservaba su estructura funcional y centralizada. Lo novedoso –véase la Figura II.1– consistía en la creación de un órgano central (general office) encargada de velar y juzgar el rendimiento de cada división, formulando la política de negocio y asignando los recursos a cada unidad. El escalón intermedio de directores de departamento, ahora ya podía dedicarse por entero a la coordinación de los diversos departamentos, olvidándose así de la toma de decisiones estratégicas que quedaban en manos de la oficina central.

a constituir la piedra angular del sistema económico y contribuía a la generalización del bienestar:

los imperativos funcionales de la tecnología y de la utilización de los capitales no permiten a la empresa la subordinación al mercado, y la empresa moderna, lejos de estar orgánicamente separada del Estado, no puede existir más que en íntima asociación con él... (Galbraith, 1970: 165).

Análogamente a los argumentos hasta aquí ya analizados en lo que a la estabilización del mercado se refiere, cabe preguntarse por el rol jugado y asumido por la base productiva del mismo: los trabajadores. Han sido ya ampliamente estudiadas las estrategias –muchas veces coercitivas– de reclutamiento y disciplinamiento en y para el puesto de trabajo que se venían desarrollando desde comienzos de la Revolución Industrial (Thompson, 1977). El mismo Weber (1923, 2ª ed. castellana de 1956) analizó en su ya clásica obra *Historia Económica General*, cómo las primeras concentraciones industriales no aparecieron nunca sin que interviniera la coacción de la miseria: “*Los obreros que se obligaban a trabajar en estas explotaciones, lo hacían ante la absoluta imposibilidad de procurarse por si mismos trabajo e instrumentos de trabajo. Estos operarios no estaban en condiciones de elegir: y, más tarde, por razones de asistencia a los pobres, se recurrió a la medida de obligarles por la fuerza a entrar en estas explotaciones*” (Weber, 1956/1923: 152-153).

Las sociedades de Occidente tuvieron, en efecto, que resolver el difícil problema de encontrar y movilizar trabajadores para tipos de tareas que nadie quería a tenor de las condiciones de trabajo que se debían soportar, a no ser que, uno estuviera sufriendo la más extrema sumisión a la necesidad. Pues bien, unos 150 años después de que se diese por inaugurada la era industrial moderna, las grandes organizaciones de posguerra se encontraron con la perentoria necesidad de institucionalizar las medidas necesarias para incardinar la estrategia de lucha obrera en la senda del consenso social. Entre ellas, qué duda cabe, la progresiva utilización del método de pacto o convenio<sup>93</sup> entre los trabajadores –o sus legítimos representantes– y la patronal, lo que se ha venido en conceptualizar como el paso de un tipo de *sindicalismo de oposición* a otro de *control* (Touraine y Mottez, 1963).

### 3.2.5.2. *Pequeña empresa, gran mercado*

Ahora, si bien hasta el momento se ha hecho hincapié en el papel jugado por las grandes corporaciones, en la construcción y consolidación de la economía de posguerra, en ningún caso se podrá obviar la importancia de la pequeña empresa en la consecución de tal éxito. Así lo pone de manifiesto Van der Wee en su crítica de los postulados de Galbraith y otros autores:

---

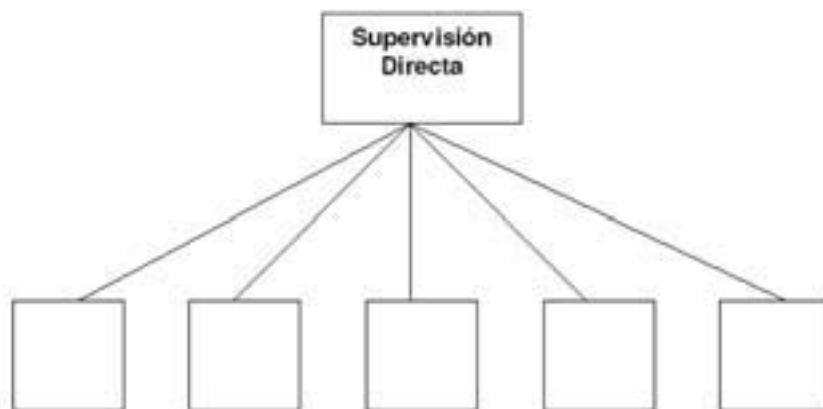
<sup>93</sup> El caso paradigmático lo constituye la determinación nacional de los salarios en las grandes empresas estadounidenses de posguerra. Este tema se aborda en el apartado 4.1.1 de esta investigación. No obstante véase Piore y Sabel (1990: 115 y ss.).

Con todo, es preciso criticar por demasiado extremadas y generales las hipótesis de A. A. Berle Jr., de P. F. Drucker, de J. K. Galbraith y de otros. Concretamente, la parte correspondiente a la gran industria en el conjunto de la economía (tanto por lo que respecta a la ocupación como al stock de capital) no era, ni siquiera en Estados Unidos, tan grande como señalaban estas teorías. Incluso en la época posterior a la segunda gran guerra las pequeñas empresas orientadas al mercado dispusieron de un amplio espacio de acción. Las grandes empresas determinaron incluso el incremento del número de pequeñas firmas independientes actuando en el mercado en calidad de proveedores autónomos y de empresas de servicios y auxiliares, mientras que las condiciones creadas por la sociedad del bienestar supusieron para el sector terciario y el cuaternario un gran potencial de crecimiento. Las pequeñas empresas dotadas de la suficiente agilidad se encontraron, así, con buenas oportunidades (Van der Wee, 1987: 261).

Surge así, por lo tanto, un tipo de organización más flexible y ágil, con una mayor versatilidad en su adaptación al cambio, con una menor carga burocrática, pero también más frágil, a expensas de un mercado que no es creado ni controlado por ella. No existen tecnoestructuras dirigentes, ni, supuestamente, problemas de control y coordinación interdepartamental. Se está frente a un modelo basado en la supervisión directa de la producción, en la que el propio empresario puede llegar a realizar labores de producción como un trabajador más.

Esta dicotomía gran-pequeña empresa ha sido teorizada y definida por algunos en torno a lo que se conoce con el nombre de “dualismo industrial”. Un dualismo que entiende a la pequeña empresa como una estructura totalmente diferente de la que define a la gran corporación, amén de complemento necesario para esta última. Para estos autores, la producción en serie dominaría el progreso tecnológico en la sociedad indus-

**Figura II.2. Organización que basa su control de la base productiva en la supervisión directa**



Fuente: Elaboración propia a partir de H. Mintzberg (1998), *La estructuración de las organizaciones*.

trial por lo que toda forma de producción artesanal estaría subordinada, no esperándose, por tanto, que tales organizaciones contribuyan significativamente al crecimiento de la economía (fundamentalmente por su “supuesta” incapacidad para innovar).

No es ésta, sin embargo, la opinión de numerosos autores (Bagnasco, 1988; Brusco, 1993; Piore y Sabel, 1990; Pyke y Sengenberger, 1990; Trigilia, 1993), quienes aceptando las características propias de cada modelo de empresa, y a partir de su análisis de ciertos distritos industriales (Beccatini, 1979) en algunos países occidentales, asumen y defienden la existencia de un modelo de producción flexible (especialización flexible), que además proponen como alternativa de crecimiento económico a la crisis del modelo de posguerra<sup>94</sup>. Sea como fuere, la comunidad científica ha constatado la convivencia entre estos dos tipos de empresas a lo largo de todo el siglo XX, cada uno de ellos con características estructurales y funcionales divergentes, y, por tanto, con roles diferenciados pero complementarios<sup>95</sup>.

En definitiva, management y tecnología, una simbiosis que bajo el estable manto macroeconómico y social de posguerra terminará por acarrear decisivos avances en la productividad de los países capitalistas avanzados (Glyn *et al.*, 2000: 48). Y es que la mejora en la productividad será una de las constantes en este periodo, a pesar, eso sí, de las divergencias entre los países o, más bien, entre el mejor comportamiento de Europa y el más limitado de los Estados Unidos<sup>96</sup>. Este mayor crecimiento parece obedecer al tirón del sector manufacturero (especialmente bienes de carácter duradero como los automóviles, aparatos electrónicos, electrodomésticos, plásticos etc.), que si bien ya había conocido un desarrollo considerable en Estados Unidos, apenas se conocía en Europa fuera de los círculos económicos más poderosos. Estas circunstancias, junto con la conocida *ley de Verdoorn*<sup>97</sup>, sentaría las bases explicativas del ma-

---

<sup>94</sup> Una mayor profundización en el concepto de distrito industrial se trata en el Capítulo IV. Señalar, simplemente y a modo de prólogo, que la especialización flexible hace referencia a un nuevo sistema de producción basado en la empresa mediana, que es la encargada de poner en práctica principios nuevos de coordinación entre agentes, y en donde domina una innovación que es continua (Coriat, 1993b: 143).

<sup>95</sup> Desde otra óptica, Mintzberg (1989 y 1998) defiende que las diferencias de tamaño organizativo están correlacionadas con la variable “edad de la empresa” y su falta de tiempo para desarrollarse y crecer orgánicamente.

<sup>96</sup> En efecto, siguiendo los estudios sobre el crecimiento económico que E. F. Denison llevó a cabo durante los años setenta del pasado siglo XX, Van der Wee (1987: 163-7) detecta una falla entre los crecimientos de la productividad muy acusada entre ambos entornos socioeconómicos. Así, los Estados Unidos deberían su crecimiento no tanto a la productividad cuanto al mayor empleo de trabajo y capital, mientras que en Europa occidental y Japón la situación fue, sin desdeñar el peso de esos otros factores, más bien la contraria. La resultante, en todo caso, fue la de mayores tasas de crecimiento económico en Europa occidental y Japón que en Estados Unidos en el periodo 1950-1973 (Maddison, 1991).

<sup>97</sup> Según esta ley, en la economía existe cotidianamente una interrelación entre un rápido crecimiento de la producción y un aumento acelerado de la productividad. Así, los sectores económicos que

yor virtuosismo económico europeo y japonés. En suma, la sociedad industrial había alcanzado su época dorada, sus años de máximo apogeo histórico.

### 3.3. PILAR III. LA SOÑADA ESTABILIDAD MACROECONÓMICA. EL TIRÓN DE LA DEMANDA O EL TRIUNFO DE J. M. KEYNES

¿Cuáles han sido las causas del mal funcionamiento de la economía en el periodo de entreguerras? Ésta, y no otra, era la pregunta que desde hacía años venía rondando la cabeza de J. M. Keynes al alumbrar éste su magna obra *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* en 1936. Sin embargo, muchas de las ideas que contiene su *Teoría general*, se pueden encontrar, siquiera bosquejadas, en numerosos de sus anteriores trabajos<sup>98</sup>.

La gran contribución es la que Keynes realizó en el ámbito de la ciencia económica. Y es que su pensamiento, fue conquistando gradualmente la opinión, primero económica, luego política, hasta pasar a erigirse en el canon de la política económica durante tres largas décadas. En la historia de la economía política, afirma H. W. Spiegel:

la aparición de la Teoría general<sup>99</sup> de Keynes es un acontecimiento sólo comparable al de la publicación de la Riqueza de las Naciones de Smith, los Principios de Ricardo o el Capital de Marx. El capitalismo liberal de la época moderna que Smith había anunciado, cuya victoria había sido proclamada por Ricardo y que Marx había intentado destruir, fue transformado por Keynes, el cuál le dio una nueva vida (1999: 706).

---

.../...

en una economía dada registran los mayores incrementos de producción son en la mayoría de los casos los sectores en los que la productividad aumenta más deprisa. Es lógico pensar, que cada nuevo aumento de producción necesite de mayores inversiones tanto de ampliación como de sustitución tecnológica, con lo cual se produciría un círculo virtuoso entre crecimiento de la producción –crecimiento de la productividad, sobre la base del aumento de las inversiones brutas [Van der Wee, 1987: 220-222 siguiendo a P. J. Verdoorn (1949)].

<sup>98</sup> El principal aporte de Keynes se desarrolla en dos tiempos: El Tratado del dinero (1930) y la Teoría general (1936). Según Vercelli (1989), entre las dos obras es el Tratado su trabajo más académico, si bien en un primer momento no recibió la acogida esperada. La Teoría general, por su parte, es considerada como “*un esfuerzo por traducir el Tratado a una orientación adecuada a los problemas planteados por la gran depresión*” (Temin, 1989: 22), fin para el cual, frente al tono objetivo y distante Tratado, Keynes antepone un tono marcadamente polémico y epigramático en su Teoría general.

<sup>99</sup> Sobre la importancia que tuvo la *Teoría general de Keynes*, véase, por ejemplo, La sociedad Oculenta, de J. K. Galbraith (1992), en donde el autor observa cómo, entre otras consecuencias, la publicación del trabajo de Keynes supone el abandono, del hasta entonces convencional “presupuesto público equilibrado”, por parte de las autoridades norteamericanas. Alude, asimismo, a la influencia de las ideas keynesianas en los centros universitarios de los Estados Unidos, especialmente en Harvard, desde donde, de la mano de A. Hansen y S. Harris, se expandirían rápidamente.

Bajo su influencia, la idea liberal pura de la “no intervención” o *laissez faire* de los poderes públicos en la economía, dejará paso a un modelo de capitalismo del bienestar nacional en el que los poderes públicos intervienen con el objeto de asegurar una estabilización de la renta y el empleo<sup>100</sup> a altos niveles. De alguna manera, es posible afirmar con el profesor Dostaler (1998), que, a partir de Keynes, se impone frente a un tipo de liberalismo *puro* otro de carácter *moderado*.

En efecto, el triunfo de J. M. Keynes<sup>101</sup> es el triunfo del Estado como regulador de los desequilibrios económicos y sociales que produce el libre juego de la oferta y la demanda en el marco de un mercado capitalista. Así, primero en el ámbito de la reconstrucción, y después de la modernización, el caso es que el Estado se hizo cargo de la promoción de la sociedad, dando paso a lo que se ha venido en denominar como Estado Social, Welfare State o Estado del Bienestar. Pero también es el triunfo del pleno empleo (y, consecuentemente, de la sociedad salarial), ya que, la búsqueda activa del mismo, pasará a erigirse en *santo y seña* de todo gobierno occidental.

### 3.3.1. Apuntes en torno a los presupuestos teóricos keynesianos<sup>102</sup>

Si bien la primera publicación científica de Keynes se remonta al año 1909, como bien observa Minsky (1987), el gran aporte de Keynes, no obstante, estriba en haber propuesto una *Teoría general* –por tanto sistémica<sup>103</sup>– para el tratamiento de las gra-

---

<sup>100</sup> Según E. Hobsbawm, además de la opinión compartida de una necesaria lucha contra el desempleo masivo entre aquellos que fueron los responsables de tomar las decisiones tras la finalización de la guerra, existían otros tres elementos más a tener en cuenta: primero, que el desastre de entreguerras se había debido en gran parte a la disrupción del sistema comercial y financiero mundial, y a la consiguiente fragmentación del mundo en economías nacionales o imperios con vocación autárquica – y ya hemos visto cómo se reacciona tras 1945; en segundo lugar, era necesaria la figura de un cierto liderazgo mundial: Así, si durante gran parte del siglo XIX Gran Bretaña había jugado ese papel, a partir de entonces era EE.UU el llamado a sustituirle; finalmente, la Gran Depresión se había debido a un mercado libre de restricciones. A partir de entonces sería necesaria la intervención de un tercero: el Estado (Hobsbawm, 2000: 274).

<sup>101</sup> Sobre la influencia de la doctrina keynesiana en la política norteamericana, *vid.*, p.e. Tobin (1988).

<sup>102</sup> Las ideas que se desarrollan en este apartado hacen referencia únicamente a la Teoría General de Keynes. Téngase en cuenta que el autor planteó su modelo teórico basándose en la economía británica de entreguerras –principalmente en los años treinta–, una economía que es considerada como un sistema cerrado, y en la que se estudian los movimientos a corto plazo. Estos dos factores constituyen, de hecho, uno de los principales flancos de ataque ulterior a los presupuestos keynesianos, si bien, en nuestro caso, no se busca tanto un análisis del modelo teórico en su conjunto (con sus limitaciones y críticas, que también las hay), cuanto una aproximación a los principales y novedosos aportes del autor inglés.

<sup>103</sup> Keynes desagra la economía en cuatro mercados (trabajo, bienes, capital y dinero) y los analiza en un orden secuencial, aplicando en primer término a cada uno de ellos el método de equilibrio parcial de la escuela de Cambridge (Marshall y Pigou), tal y como lo utilizaría un “clásico”, pero solamen-

ves patologías sociales y económicas que asolaban a las economías capitalistas en el momento en el que éstas más lo necesitaban, si bien los postulados keynesianos no alcanzasen su boga hasta el término de la conflagración mundial. Así, su *Teoría general* es una nueva visión de los mecanismos económicos, una justificación teórica contra esa teoría clásica –con claras reminiscencias en Say– según la cual los mecanismos económicos tienden al equilibrio entre la producción y el consumo, asegurando así una situación de pleno empleo. En su obra, Keynes, ciertamente, atacó con no disimulado gusto las bases lógicas de la economía liberal tradicional y redefinió problemas de la teoría económica como la determinación de la demanda agregada (por tanto el empleo), en el corto plazo y en el marco de una economía capitalista que, él admitía, estaba sujeta a ciclos económicos periódicos aunque, eso sí, regulables<sup>104</sup>.

Téngase en cuenta que en los círculos académicos de la época, el foco del análisis económico estribaba en la problemática de establecer la correcta asignación de los recursos de una nación. Keynes, sin embargo, logró mudar tal foco para situarlo del lado de la demanda, más explícitamente, en la determinación de la demanda agregada y sus componentes<sup>105</sup>. Partiendo de la creencia de que una economía capitalista era básicamente imperfecta, definió la demanda agregada de tal modo que la demanda gubernamental y la demanda privada eran complementarias en épocas de crisis (existía desempleo) pero sustitutivas durante los ciclos expansivos (pleno empleo).

Paralelamente, introdujo novedosos instrumentos de análisis como la función de consumo, o la preferencia de liquidez<sup>106</sup>, empleando conceptos, como la incertidum-

---

.../...

te como vía para demostrar su ineptitud explicativa. De aquí se deduce que las magnitudes que caracterizan a cada mercado permanecen indeterminadas si no se toma en cuenta el impulso causal exógeno que se deriva el mercado siguiente. En suma, Keynes identifica una cadena secuencial de variables en las que el orden expositivo es inverso al orden causal. El modelo se cierra con el salto desde la economía política a la política económica, para lo cual Keynes articula un aparato que le permite observar el proceso mediante el cual un impulso monetario se transmite al resto del sistema económico, de forma y manera que sea posible controlar tanto sus mecanismos de transmisión como sus efectos individualmente. En este estadio de análisis, será posible establecer las medidas de compensación (obras públicas, política fiscal) en el sistema, lo que permitirá reestablecer el equilibrio general del mismo (Vercelli, 1989: 45-49).

<sup>104</sup> La diferencia con respecto de la convicción clásica no es despreciable. Según los análisis clásicos, en efecto, las recesiones, crisis y depresiones económicas eran inherentes al sistema capitalista, por lo que una vez que ocurrían poco más se podía hacer que pasarlas lo mejor posible. Al hilo de este argumento, es llamativa la posición marxista, que con Marx, considera los ciclos económicos como la demostración más palpable de la inestabilidad, a corto, e insostenibilidad, a largo, del capitalismo.

<sup>105</sup> Son las alteraciones de la demanda efectiva procedente del sector privado (consumo e inversión) los que provocan las fluctuaciones coyunturales, de suerte que si la demanda es corta tendremos paro, y presión inflacionista si es excesiva. Es entonces cuando los organismos gubernamentales deberán o bien estimular o bien frenar la demanda privada, sin olvidar, claro está la posibilidad de compensar el gasto privado.

<sup>106</sup> La función de consumo o propensión al consumo se define como la relación funcional entre el consumo y la renta. Se formula en forma de “media” o “marginal”, y tiene su opuesto en la propensión

.../...

bre, revolucionarios para la época (Minsky, 1987). Asimismo, y quizás lo más destacable de su obra, fue su convicción de que una economía capitalista, en la que la política económica no interviniera para regular los desequilibrios entre la oferta y la demanda, no era –no es– un sistema autocorregido que tienda hacia un equilibrio estable con pleno empleo, tal como venía argumentando la doctrina liberal clásica. J. M. Solozábal, siguiendo a D. Dillard ha resumido las ideas fundamentales de la teoría keynesiana en cinco ejes:

- a) Se trata de una *teoría de carácter global o general*, en un doble sentido, ya que sirve para explicar tanto una situación de pleno empleo como de paro. Igualmente, engloba una teoría económica aplicable al sistema en su conjunto, es decir, una teoría macroeconómica.
- b) La teoría de una economía monetaria, en donde el dinero juega un papel sustancial a partir de su atesoramiento en forma de activo líquido. La razón de tal acumulación, dirá Keynes, obedece a la *incertidumbre del futuro económico*.
- c) El *interés como premio a la no acumulación*. Como recompensa por la transferencia de la disposición del activo líquido se pagará un interés, que será más alto, cuanto mayor sea el deseo de atesorar (preferencia de liquidez).
- d) La *inversión como importante factor determinante del empleo*. La desigual distribución de la renta en un país presupone la existencia de un potencial productivo superior al necesario para la producción de bienes de consumo. La no inversión de tal potencial “cautivo”, hace inevitable la aparición del fenómeno del paro. Téngase en cuenta la importancia de la inversión, no únicamente por los factores productivos por ella absorbidos, cuanto por los consumos inducidos que provoca. Es el conocido “efecto multiplicador”<sup>107</sup> de Kahn.
- e) La *irracionalidad psicológica como causa de inestabilidad*. La falta de certitud en el futuro económico hace que los flujos de inversión fluctúen en función de expectativas futuras de crecimiento o crisis (Solozábal, 1990: 534-535).

---

.../...

(marginal) al ahorro, siendo la adicción de ambas propensiones igual a la renta o unidad. La relación entre el consumo y la renta se supone bastante fija, lo que facilita las predicciones acerca de las diferentes cantidades a desembolsar por los consumidores. La preferencia de liquidez, por su parte, hace referencia a esa teoría según la cual el tipo de interés está relacionado funcionalmente con la cantidad de dinero en efectivo que el público desea retener. Así, supuestamente, el aumento de la cantidad de saldo retenida redundará en una bajada de los tipos de interés. Asimismo, la función de preferencia de liquidez establece tres tipos de causas o razones para retener el dinero en efectivo: motivos de transacción, de especulación y de precaución (Spiegel, 1999: 707-708).

<sup>107</sup> El multiplicador, o coeficiente K, fue desarrollado por R. Kahn en 1931. Se define como  $K = 1/(1 - C)$ , o sea el inverso de la propensión al ahorro ( $S = 1 - C$ ), y es llamado multiplicador porque muestra cómo un aumento de la inversión determina un aumento de la renta equivalente a un múltiplo de sí mismo. Este múltiplo será tanto más elevado cuanto mayor sea la proporción al consumo. Así, dado que en la práctica la propensión a consumir se mueve entre los valores  $1/3$  y  $9/10$ , el valor del multiplicador oscila entre 1.5 y 10 (Vercelli, 1989: 37-38).



De otro lado, se puede considerar que el modelo keynesiano está compuesto por tres funciones de comportamiento, una variable que es externa y una equivalencia. Las funciones de comportamiento son: la función de consumo, la función de inversión y la función de demanda de dinero. La variable exógena está fijada institucionalmente y se corresponde con la oferta de dinero; la identidad es así  $Y = C + I$ , en donde  $Y$  se corresponde con la renta,  $C$  con el consumo e  $I$  con la inversión; asumiendo que el ahorro ( $S$ ) es equivalente a la inversión ( $I$ ), y ésta última es la condición de equilibrio (Solozábal, 1990: 536).

Así, el consumo dependerá de la renta, mientras la inversión lo será del tipo de interés y las expectativas empresariales (que se suponen dadas en un determinado momento); por fin, la oferta monetaria tendrá, como simétrica, una demanda monetaria (función a su vez de la renta y el tipo de interés). Se está, por tanto, ante tres tipos de incógnitas (consumo, inversión y tipo de interés), y ante dos parámetros establecidos *ex ante* (oferta de dinero  $M$  y expectativas empresariales  $Q$ ). En suma, dirá J. M. Solozábal que:

supuestas las tres funciones de comportamiento, con expectativas empresariales dadas, y supuesta una oferta monetaria dada dependiente de la voluntad de las instituciones creadoras de medios de pago, tendremos una Renta Nacional –en sus dos componentes de consumo e inversión– y un tipo de interés de equilibrio (*Ibidem.*: 536).

Finalmente, de esta interacción entre variables, así como de las diferentes interrelaciones entre las funciones de comportamiento, se pueden deducir, por su parte, diversas relaciones funcionales<sup>108</sup>.

El análisis keynesiano sugiere, así pues, una reactivación del consumo de tal forma que consiga elevarse el nivel de renta. La primera forma de actuación pasará, de este modo, por un tipo de política monetaria expansiva basada en el aumento de la oferta monetaria, incremento que hipotéticamente inducirá a las empresas y economías domésticas a reanudar el flujo circular fluido de gasto y producción que mantiene a la economía en un nivel próximo al pleno empleo. Sin embargo, como aduce el economista norteamericano P. Krugman (1994: 41), el mismo Keynes temía que incluso esta medida pudiera ser insuficiente para casos en los que el gobierno hubiera perdido el control de la recesión, y ésta se hubiera convertido en depresión, como fue el caso de la de 1929.

Es ésta, un tipo de situación en la que la política monetaria puede perder su eficacia, al haberse caído en lo que el economista Robertson bautizara con el nombre de “trampa de la liquidez”<sup>109</sup>. Así, su propuesta para los periodos de crisis, pasaba por que

<sup>108</sup> Para una mayor profundización *vid.* (Solozábal 1990: 536-540), quien a partir del modelo de Hicks en su variante de Palander, desarrolla las diferentes relaciones funcionales con apoyo gráfico.

<sup>109</sup> La “trampa de la liquidez” la definió Robertson para referirse a ese tipo de situaciones en las que la economía está profundamente deprimida, y las economías domésticas o empresas privadas, no están

el Estado hiciera lo que el sector privado no iba (o podía) hacer: gastar e incentivar el consumo. Es decir, cuando una expansión monetaria resultara ineficaz, sólo quedaría optar por la política fiscal expansiva (Krugman, 1994: 42). Se trataría de inyectar liquidez a la economía mediante programas de obras públicas financiados en base a endeudamiento estatal (déficit).

En suma, que como anota Minsky (1987) el análisis keynesiano, de hecho, legitimó la utilización de la hoy llamada política fiscal como instrumento no solamente económico sino político, sentando las bases, además, para el ejercicio de una política redistributiva por parte de los poderes públicos (vg., mediante gravámenes indirectos al consumo de bienes ostentosos)<sup>110</sup>.

### 3.3.2. La Economía Mixta: El Estado-Plan a escena

Se ha afirmado más arriba que el triunfo de Keynes, o mejor, de las políticas keynesianas, es el triunfo del Estado. Y, en gran medida, así deberá ser considerado, a la vista del enorme papel que a partir de entonces le tocó desempeñar. Siguiendo los preceptos keynesianos, el Estado será el encargado de pilotar la economía, que dejará de ser concebida como una esfera separada. Así, el Estado es el encargado de responder a intervenciones sobre el empleo, los salarios, los precios, las inversiones, la ayuda a ciertos sectores, etcétera.

Tortella (2000: 270-271) clasifica en tres los tipos de intervención estatal que se ponen en marcha. De un lado, el Estado aumenta la regulación socioeconómica, mediante el incremento de las cargas impositivas, controles de precios, sanitarios, etc.; de otro, practica una política fiscal redistributiva, amén de acrecentar el presupuesto público sin importarle incurrir en déficit siempre que sea menester como receta anticíclica; finalmente, incrementa el tamaño del sector público (empresas públicas).

La escuela de la regulación (*vid.* Boyer, 1986, 1994; Aglietta 1979; Lipietz, 1987, 1994; o Alonso 1999), que desarrolló sus presupuestos teóricos a fines de los años se-

---

.../...

dispuestas a aumentar su gasto sea cual fuere su disposición de efectivo. Al contrario, tienden al ahorro como medida de precaución en períodos recesivos.

<sup>110</sup> Peter A. Hall (1989), en su introducción al estudio sobre la influencia política de las ideas económicas keynesianas en el occidente industrializado, ya advierte sobre el no poco equívoco argumento, por algunos utilizado, según el cual los actuales “*estados del bienestar*” deben su origen a las ideas del economista inglés. Advierte, no obstante que: “*Although Keynes was by no means responsible for the expansion of the welfare state that is sometimes linked to his name, his theories placed increasing responsibility for economic performance on the government’s shoulders, and his attacks on the priority witch classical economics attached to a balanced budget helped to loosen a fiscal constraint that stood in the way of more generous social programs*” (p. 4).

tenta y la década de los ochenta del siglo XX en Francia fundamentalmente, observa en este conjunto de cambios que sufre la política económica el giro necesario para aproximarse a un *modo de regulación social*<sup>111</sup>, que fuera más allá de ese almanaque de recetas técnicas o instrumentales ya conocidas y utilizadas anteriormente en evitar el colapso del sistema capitalista. Desde este punto de vista, en efecto, el Estado es, además, responsable de regular la correspondencia entre los objetivos económicos, políticos y sociales. Es en este sentido en el que arguye R. Castel que:

Las pretendidas leyes de la economía ya no se vivían como un destino. Mediante sus políticas de reactivación, el rol que desempeñaba para garantizar los salarios, las elecciones industriales que efectuaba, el Estado no solamente intervenía como productor de bienes, sino también –podría decirse– como productor de consumidores, es decir de asalariados solventes (Castel, 1997: 382).

Efectivamente, el keynesianismo –y, consecuentemente, el rol del Estado en su aplicación– no puede deslindarse de los mecanismos ya analizados para la producción en masa, ya que, según Coriat (1993a: 100), el Estado marcará una nueva gestión de la relación entre las fuerzas de trabajo y la acumulación de capital. Es la entrada a escena de un tercer actor que no había estado “invitado” hasta ese momento pero que, desde entonces, dejará sentir su peso burocrático allá donde actúe. Se trata de evitar volver a caer en los errores de 1929, de ahí la extensión de los “Estados del Bienestar”. L.E. Alonso lo argumenta en estos términos:

El estado que se construyó a partir de los postulados intervencionistas keynesianos, eso que se viene denominando Welfare State o “Estado del Bienestar” se constituyó como un sistema de erradicación del subconsumo social en el ámbito nacional –principal factor desencadenante de la crisis del 29– mediante la consolidación de consumos improductivos (...) y de políticas sociales que afectaron directamente a la reproducción de la fuerza de trabajo, al mismo tiempo que funcionaba, también, como forma de estructuración, de mediación y de canalización del conflicto social (...) (Alonso, 1999: 98).

Este cambio de rumbo se refleja muy nítidamente en el hecho de los “planes” y “nacionalizaciones” que, sobre todo los países europeos, pondrán en marcha casi al alimón<sup>112</sup>. Las nacionalizaciones fueron moneda corriente en la Francia, Italia, Japón

---

<sup>111</sup> El modo de regulación social es definido como “ese conjunto de normas, implícitas o explícitas, instituciones, mecanismos de compensación y dispositivos de información, que ajustan de manera permanente las anticipaciones y los comportamientos individuales a la lógica de conjunto del régimen de acumulación. Estas formas de regulación se refieren especialmente a la formación de los salarios, a las modalidades de competencia entre las empresas y a los mecanismos de creación de la moneda y el crédito” (Leborgne y Lipietz, 1994: 333).

<sup>112</sup> Para una mayor profundización de la planificación económica operada en Francia, Gran Bretaña, Italia y Japón, *vid.*, H. Van der Wee (1986: 340-354). También M. Kidron (1971: 33-38) da cuenta de algunas de las primeras nacionalizaciones puestas en marcha en Gran Bretaña, Austria, Italia o Francia. Así, el caso británico nos muestra cómo ya en el año 1948 habían pasado a manos públicas el carbón, el gas, la electricidad, los ferrocarriles, el transporte aéreo y el Banco de Inglaterra. En Austria, en 1947 ha-

y Gran Bretaña<sup>113</sup> de posguerra, si bien, los planes económicos aprobados posteriormente en este último país resultaron mucho menos ambiciosos que los del primero. En Francia la planificación estatal tiene su origen en el “Plan de Modernisation et d’Équipement” que Jean Monnet elaboró en 1945 para la reconstrucción del país. Así, el gobierno francés establecía un conjunto de previsiones macroeconómicas que pretendía se cumpliesen, para lo cual articulaba las medidas públicas (económicas y sociales) que se considerasen necesarias. Se trataba de crear un cierto clima de certidumbre, de modo y manera que se ayudase a la iniciativa privada en sus decisiones inversionistas. El primer plan cuatrienal francés se basaba en un modelo de “crecimiento desequilibrado”<sup>114</sup> (Van der Wee, 1987: 342-343), concentrándose en el rápido desarrollo de varias industrias clave, tales como el carbón, el acero, el cemento, la electricidad, y, posteriormente, el petróleo.

La España franquista tampoco fue ajena a esta dinámica de planificaciones. El año 1959 bajo la batuta de A. Ullastres se aprueba el Plan de Estabilización y Liberalización Económica, consistente en un paquete de medidas tanto para sanear y estabilizar la economía española cuanto para su flexibilización y apertura, lo que supone el punto y aparte con la política autárquica hasta entonces seguida por las autoridades fran-

---

.../...

bía finalizado el marco legal necesario para la nacionalización del acero, la banca, el carbón, etc. Esta oleada de nacionalizaciones exigía, empero, de cierta racionalización (planificación), ya que el tamaño que adquiría el sector público era enorme. Se ha visto, no obstante, que no fue el sector estatal el único en el que el tamaño planteó la exigencia de planificar. También entre las grandes agrupaciones industriales se impuso este elemento como algo necesario para su buena marcha.

<sup>113</sup> El caso británico presentaba un cierto hibridismo entre una política económica estrictamente keynesiana y la política de “stop and go” importada desde Washington. La política de “stop and go”, en EE.UU., fue instaurada por la administración republicana el año 1953, pretendiendo convertirse en la forma global y automática en que se regularizase la coyuntura económica, mediante la alternancia de medidas de estabilización (stop) y sostenimiento (go) de la actividad económica (Delfaud *et al.*, 1980). De otro lado, en Gran Bretaña el gobierno conservador de Harold MacMillan creó dos oficinas de planificación. La primera para el desarrollo económico, mientras que la segunda era la encargada de la política redistributiva y salarial. (Para más información *vid.* Postan, 1979).

<sup>114</sup> Siguiendo a J. Svernilson (1954), el propio Van der Wee (1986: 170-171) explica la idea de crecimiento desequilibrado. Esta teoría –en contraposición a la escuela neoclásica y estática de Denison y colegas– parte de la consideración de que el crecimiento económico consiste fundamentalmente en un cambio de la composición de la producción. Esta transformación se manifestaría a través de la permanente redistribución del trabajo y el capital por las diversas ramas de la industria y las regiones. Así, el crecimiento procede de las cambiantes necesidades de consumo de una población, desplazamientos entre los sectores económicos de un país o la modificación de las técnicas productivas. Paralelamente, el crecimiento, a través de la demanda, conduce propiamente a alterar la estructura productiva del país. Aún más, el crecimiento económico no solamente aparece vinculado al cambio estructural de la economía, sino con la aparición específica de nuevos bienes de capital. Nuevos sectores reclaman nuevos bienes de capital que, a su vez, reclaman nueva tecnología, incidiendo así muy positivamente en la economía, y llegándose de esta manera al conocido círculo virtuoso de la economía.

quistas desde el año 1939<sup>115</sup>, así como el inicio de una verdadera revolución industrial<sup>116</sup> (Tortella, 1994: 281).

Los sucesivos planes españoles, como apuntan algunos (Tortella, 2000: 272; Broder, 2000: 188-194) imitan convencidamente el modelo francés, hasta en el nombre del ministerio de planificación, que tras la creación de la *Oficina de Coordinación y Programación Económica* (OCYPE) pasará en 1962 a denominarse “Comisaría del Plan”<sup>117</sup>. Otros países, como Holanda, Suecia, Italia..., también optaron por particulares formas de planificación económica.

G. A. Epstein y J. B. Schor (2000: 132-139), no obstante, advierten sobre el diferente rol desempeñado por el Estado en los países occidentales durante los años inmediatamente posteriores a 1945, años que marcaron significativamente el curso ulterior de las décadas siguientes. En efecto, estos autores, a partir del análisis “macroeconómico”<sup>118</sup> distinguen entre los dos distintos modelos de intervención estatal: el primero de ellos englobaría a los Estados Unidos y Gran Bretaña, mientras el segundo, más continental, comprendería a Alemania, Francia, Italia y Japón.

El modelo anglosajón se caracterizaría por la independencia de la que goza el banco central del país para establecer medidas de política monetaria; así como por la no muy estrecha interrelación entre industria y finanzas; también por el poder de la

---

<sup>115</sup> La puesta en marcha de una nueva política económica durante 1959 no puede entenderse, sin embargo, sin tener en cuenta los pequeños pero continuos cambios que se venían operando durante lo que J. L. García Delgado (1987) tilda de “decenio bisagra”, en clara alusión a la década de 1950. En efecto, el crecimiento económico medio del P.I.B. (5%) registrado, así como la relativa pero creciente apertura exterior, sientan las bases para el “milagro español” del periodo 1960–1973/4. No obstante lo anterior, como bien apunta García Delgado, la importancia de este decenio bisagra no se debe tanto a lo que en él se hizo cuanto a lo que dejó de hacerse, a las rigideces e impedimentos que durante el mismo se eliminaron.

<sup>116</sup> El decenio que se abre tras 1959 debe ser visto, ciertamente, como la década de la gran transformación de la economía española. El sector puntero fue el industrial, y dentro de éste, sectores totalmente nuevos como el automovilístico, que si bien era ignorado en los primeros planes, consiguió crecimientos de producción del orden de un 22% anual entre 1958 y 1973 (Tortella, 1994: 284). Otros de los sectores que se desarrollaron en esta época fueron las industrias petroquímicas, de plásticos, etcétera. No obstante, el Capítulo V de esta investigación aborda el fenómeno de la industrialización en el País Vasco y en España.

<sup>117</sup> Dice A. Broder que los autores e inspiradores del Plan de 1959 –Navarro Rubio, López Rodó, Sardá y Ullastres– habían bebido en la teoría económica enseñada en Harvard y estaban interesados por el modelo francés de gestión centralizada de la economía. Así se establecieron prolongados contactos con los altos funcionarios de la administración francesa, lo que le lleva a Broder a calificarles de “tecnócratas a la francesa” (Broder, 2000: 187-188).

<sup>118</sup> Es lo que estos autores denominan la “política económica de la macroeconomía”, consistente en el estudio de cinco grandes elementos: a) el entramado financiero e industrial; b) la relación entre el aparato económico y el estado; c) el conflicto capital – trabajo; d) el orden económico internacional; y, e) los efectos políticos sobre la economía.

clase obrera en las relaciones de capital y trabajo; y, en el caso británico, por la influencia de la teoría económica keynesiana.

El modelo continental, por el contrario, vendría dado a partir de lo que los autores denominan “pure credit money”, algo así como una política monetaria totalmente expansiva, con el objeto prioritario de maximizar el crecimiento en el sector corporativo. Paralelamente, los bancos centrales –a excepción de Alemania– están fuertemente intervenidos, de tal forma que la puesta en práctica de medidas propias es prácticamente inexistente. La relación entre capital y trabajo, por su parte, venía marcada a partir de la debilidad de los segundos, debido a una combinación entre un mercado de trabajo desequilibrado (con excedentes de mano de obra procedente del campo o inmigraciones desde países del sur de Europa), y a las inmediatas condiciones políticas de posguerra. La resultante era la de un movimiento sindical internamente débil y dividido.

En suma, que la intervención estatal debía tener un peso superior al anglosajón, de manera que se sentaran las bases para el desarrollo de una ciudadanía plena, en sus elementos civil, político y social.

### **3.4. PILAR IV. ESTABILIDAD Y COHESIÓN SOCIAL: PLENO EMPLEO, ESTADO DEL BIENESTAR Y CIUDADANÍA SOCIAL**

#### **3.4.1. La madurez del industrialismo: entre el objetivo del pleno empleo y la consolidación de la sociedad salarial**

##### **3.4.1.1. *Primero el salario***

*“El mundo entra en una nueva era, la de la industrialización total”*

De esta manera tan elocuente comienza el capítulo introductorio de la ya clásica obra *El industrialismo y el hombre industrial* de los sociólogos del trabajo estadounidenses Kerr, Dunlop, Harbison y Myers (1963) hace algo más de cuatro decenios. Y es que los años que siguen al enfrentamiento bélico constituyen el periodo en el que la sociedad industrializada alcanza su mayoría de edad. Corren los años de la muerte del campesinado en una parte considerable del planeta, lo que constituye una verdadera revolución social, pues por vez primera desde el Neolítico el Occidente avanzado ya no dependerá más para su subsistencia del trabajo agrícola.

Esta ruptura de trayectoria en la historia del capitalismo industrial ha sido conceptualizada, especialmente en Francia, como el advenimiento y posterior triunfo

de la “sociedad salarial”<sup>119</sup>. Si bien es cierto que el salariado existió mucho antes –en las sociedades preindustriales en estado fragmentario–, con la llegada de la revolución industrial comenzó a desarrollarse un nuevo perfil de obreros de las manufacturas y las fábricas que anticipaba la relación salarial moderna, aunque sin desplegarla aún en toda su coherencia. No será, por tanto, hasta la segunda mitad del siglo XX cuando consiga imponerse hasta estructurar la unidad de una condición: la salarial<sup>120</sup>.

Sin embargo, cabe preguntarse por las causas que se dan cita en este preciso momento histórico, y conducen hacia nueva sociedad industrial del salariado y del pleno empleo, cuando lo cierto es que, según parece, existían circunstancias migratorias y demográficas no excesivamente benignas para conseguir todo lo que se logró.

El asunto no es en absoluto baladí, pues tal como han demostrado numerosos científicos sociales (*vid.*, entre otros, Kindleberger, 1967; Lewis, 1954; Fei y Ranis, 1964; Becker, 1983 o Schultz, 1968), la oferta y calidad de la fuerza de trabajo (capital humano) constituyen factores decisivos del crecimiento económico de un determinado país. Así, mientras la oferta de trabajo viene determinada por la conjunción de cuatro elementos –el tamaño de la población, su estructura demográfica, la participación por género y edad en el mercado de trabajo, y por fin, el número de horas de trabajo que se está dispuesto a ofertar– el aspecto cualitativo de la misma tiene mu-

---

<sup>119</sup> Explica R. Castel (1997: 327- 342) que la sociedad salarial supone un modo de relación basado en el salario como forma retributiva mayoritaria de la fuerza de trabajo, un salario que gobierna en gran medida el modo de consumo y de vida de los trabajadores y sus familias; una forma de disciplina del trabajo que regula el ritmo de la producción; y el marco legal que estructura la relación de trabajo, es decir, el contrato de trabajo y las disposiciones que lo rodean. Así, el sociólogo francés enumera las cinco condiciones necesarias que aseguraron el devenir de la relación salarial moderna, a saber: a) Una separación rígida entre los que trabajan efectiva y regularmente, y los inactivos o semiactivos que hay que excluir del mercado de trabajo, o sea, integrar bajo formas reguladas. Esta prerrogativa implica la definición de todos y cada uno de los conceptos que actualmente son de uso común (verbigracia, población activa, ocupada, desempleada, inactiva...). Asimismo, una vez identificados y contabilizados los trabajadores, se establecieron dos tipos de dinámicas diferentes y complementarias a la vez: de un lado las oficinas públicas de colocación; de otro, un conjunto de medidas patronales y sindicales mediante los conocidos “closed shops” –monopolios de empleo para los sindicalizados– que fueron aniquilando vicios y resistencias obreras; b) La fijación del trabajador a su puesto de trabajo y la racionalización del proceso de trabajo (taylorismo). Esto contribuirá poderosamente a la homogeneización de la clase obrera; c) El acceso, a través del salario, a nuevas formas de consumo masivo (fordismo); d) El acceso a la propiedad social y los servicios públicos, en donde los conceptos de “propiedad transferida” y “salario indirecto”, constituyen la base inequívoca y vital de los modernos Welfare State; e) Finalmente, la inscripción en un derecho del trabajo que reconocía al trabajador como miembro de un colectivo dotado de un estatuto social, más allá de la dimensión individual del propio contrato laboral.

<sup>120</sup> Se habrá advertido, no obstante, que la relación salarial pueda tomar configuraciones diferentes en el seno de una sociedad capitalista. Así, parece conveniente identificar las transformaciones que rigen la constitución de uno u otro tipo de relación. De igual manera, es posible detectar los cambios que permitirán el pasaje de una forma a otra.

cho que ver con la generalización primero y éxito después del sistema educativo<sup>121</sup>. El resultado es que como analiza Van der Wee (1986: 173-219), la oferta de trabajo de posguerra aumentó considerablemente, y lo hizo en base a cuatro impulsos:

- *El impulso demográfico*: el crecimiento natural de la población, con tasas medias entre 1950 y 1970 muy próximas al 10% anual acarreó la modificación de la pirámide de edades que se desplazó hacia arriba, aún cuando el envejecimiento fue menos marcado de lo, en ocasiones, aducido.
- *El fenómeno migratorio*: F. Bernabé (1988: 159-188), en su artículo “The labour market and unemployment”, ha analizado el mercado de trabajo del periodo 1945-1973, en el que destaca el papel jugado por los flujos migratorios intracontinentales en el moldeado de la fuerza de trabajo posbélica. Efectivamente, si bien hasta aquel momento el centro de gravedad venía marcado por el peso de las migraciones intercontinentales –sobre todo hacia el continente americano– desde entonces éste se desplazó hacia las intracontinentales, con una especial influencia en países como Francia o la extinta R.F.A., que vieron cómo bajo el acicate del acceso tanto a posiciones de mayor cualificación como de mejora de su estatus social, multitud de trabajadores recalaban en dichos países de manera indefinida en el tiempo. España, como ya se sabe, fue un país exportador de oferta de trabajo durante aquellos años. Estos movimientos tuvieron un doble efecto, pues además de ayudar a mejorar los puestos de trabajo de la población autóctona, hicieron las veces de vías de escape del paro y subempleo de las regiones de origen de los emigrantes.
- *Aumento de las tasas de actividad laboral*: el factor determinante es el de la incorporación, limitada aún pero progresiva, de la mujer al trabajo. Van der Wee (1986: 190) observa grandes diferencias entre las tasas de actividad femeninas entre países. Así estima que para 1950 Japón se situaba a la cabeza con un 40%; en Gran Bretaña un 32.6%; un 29.4% en los EE.UU, pero solamente un 16% en España. Para el año 1973, las diferencias persistían, si bien en todos los países se había producido un aumento de las tasas de actividad femeninas, a la par que las masculinas comenzaban a descender (Fina, 2001a).
- *Modernización de la estructura del empleo*: el trasvase de población desde el sector agrícola hacia la industria y, sobre todo, los servicios, lo que alteró profundamente la estructura de empleo (Castells, 2001; Hobsbawm, 2000: 292). En países como Gran Bretaña o Estados Unidos se culminaba así un proceso evolutivo a largo plazo, en otros se entraba de lleno en la modernidad. Los fac-

<sup>121</sup> Un sistema educativo que comienza a generalizarse –a través de la enseñanza general básica primero, y de las posteriores secundaria y universitaria después– precisamente en este periodo histórico. Según los estudios de Burloiv entre 1960 y 1980 lo más común fue que el número de estudiantes se triplicara, cuadruplicara e incluso quintuplicara (Alemania Federal, Irlanda o Grecia); se multiplicara entre cinco y siete (Finlandia, Islandia, Suecia e Italia); o entre siete y nueve veces, caso de España y Noruega (Hobsbawm, 2000: 298-9).



tores que explican este fenómeno son tres: el aumento de la productividad del trabajo en la agricultura, tanto en términos absolutos como relativos, y en gran medida debido a la introducción de la mecanización, abonos etc.; la disminución de la demanda de productos agrícolas; por fin, las ganancias relativamente menores del campo con respecto a otros sectores de producción. Añade Lluís Fina (2001a: 11-12), que esto implica un fuerte proceso de urbanización, con grandes movimientos migratorios internos (el caso español es paradigmático), lo que incrementa la demanda de viviendas y otros productos complementarios de las grandes áreas urbanas.

### 3.4.1.2. *Las políticas del pleno empleo*

#### a) El objetivo político

El apogeo de la modernización, este triunfo apoteósico del industrialismo, empero, no puede deslindarse del elemento humano que lo soportó, un elemento humano para el que se dotó de unas condiciones objetivas cuyo horizonte no era sino el pleno empleo.

Después de la guerra el desempleo ha sido la enfermedad más extendida, insidiosa y destructiva de nuestra generación: es la enfermedad social de la civilización occidental en nuestra época (Arndt, 1944: 250; recogido en Hobsbawm, 2000: 101).

De esta manera tan elocuente editorializaba el periódico neoyorquino *The Times* tras el fin de las hostilidades. Resulta, cuando menos un ejercicio imaginativo, pensar que afirmaciones de este tipo hubieran sido posibles antes de la Depresión. Sin embargo, éstas eran la moneda de cambio tan solo quince años después. En efecto, la búsqueda del pleno empleo, la huida de la plaga del desempleo como si de la mismísima peste se tratara, va a erigirse en el objetivo prioritario de las sociedades capitalistas occidentales a partir de 1945.

Este objetivo pasó a ser político, tal como lo demuestran los informes que William Beveridge en Gran Bretaña y Pierre Laroque en Francia<sup>122</sup> realizaron por mandato de sus respectivos gobiernos. El mandato, que deberá ser asumido por el Estado, pasará

---

<sup>122</sup> En este sentido W. Beveridge es perfectamente explícito al afirmar, en su conocido informe *Full employment in a free society*, que: “*la propuesta principal de este informe es la siguiente: el pueblo inglés debe hacer al estado expresamente responsable de garantizar en todo momento un desembolso suficiente, en conjunto, para ocupar a todo el potencial humano disponible en Gran Bretaña*”, y añade más adelante: “*si no se conquista o conserva el pleno empleo, ninguna libertad estará a salvo, pues para muchos no tendrá sentido*”. (Beveridge, 144 y 279, citado por R. Castel, 1996: 460). En los Estados Unidos B. Snowdon, H. Vane y P. Wynarczyk (1994), refieren la *Employment Act* aprobada por el Congreso en 1946, en la que se instaba al Gobierno Federal a perseguir el máximo de empleo, producción y poder de compra.

a ser tan importante y del mismo tipo que aquel que se asumía para rechazar una agresión extranjera. Como afirma R. Castel con relación a la situación inglesa: “*la cuestión del pleno empleo era entonces la forma coyuntural que tomaba la cuestión de la preservación del vínculo social en una Inglaterra aún traumatizada por el recuerdo de la Gran Depresión de la década de 1930*” (Castel, 1997: 460).

**Tabla II.3. Tasas medias de desempleo en varios países de la OCDE**

	1921-1929	1930-1938	1950-1973	1974-1983	1984-1993
<b>Alemania</b>	9.2	21.8	2.5	4.1	6.2
<b>España</b>	–	–	2.9*	9.1	19
<b>Francia</b>	3.8	10.2	2	5.7	10
<b>Italia</b>	–	–	5.5	7.2	11.1
<b>P. Bajos</b>	–	–	2.2	7.3	8.9
<b>R. Unido</b>	12	15.4	2.8	7	9.6
<b>EE.UU.</b>	7.9	26.1	4.6	7.4	6.4

Fuente: Para los años 1921-38, Eichengreen y Hatton (1988); para el resto, Maddison (1997).

\* España 1960-1973.

El caso español no puede sustraerse de esta dinámica, si bien su situación político-institucional particular –la dictadura franquista– le conferirá, como se verá más adelante, rasgos muy singulares. Efectivamente, como puede observarse en la Tabla II.3, y aún con las reservas que merecen las estimaciones sobre desempleo anteriores a 1950, a grandes trazos es posible destacar tres periodos singularmente distintos: la etapa de desempleo masivo que acompañó a la gran depresión; la de pleno empleo propia de la edad de oro del capitalismo que se extendió poco más de 25 años<sup>123</sup>; fi-

<sup>123</sup> F. Bernabé (1988: 164-173), periodifica la edad de oro en tres etapas singularmente distintas. La primera, se extiende entre los años de 1945 a 1955, y durante la misma el aumento del empleo es debido, en gran parte, a la emigración de trabajadores varones y jóvenes desde países del Este europeo (Polonia, Checoslovaquia...) hacia la Europa Occidental. Alemania (R.F.A.) es, sin duda, el ejemplo paradigmático de estos años, ya que absorbe gran parte de los flujos migratorios contabilizados por millones de personas. La segunda etapa, la sitúa entre 1955 y 1965, y se caracteriza por el rápido incremento de la demanda de trabajadores, así como por un acortamiento de la semana laboral que obedece a las nuevas políticas sociales de los gobiernos occidentales. El crecimiento medio anual del empleo alcanza el 1.5% en la industria y más de un 2% en los servicios durante este decenio. Prosigue la inmigración, aunque ahora proviene del sur de Europa (España), y está acompañada de crecimientos demográficos endógenos. Se puede decir, con Bernabé, que en estos años: “the growing demand in labour was in some sense creating its own supply” (ibid. 169). La tercera etapa, entre 1965 y 1979, conlleva un cambio en la tendencia hasta entonces experimentada. Las tasas de empleo primero se estabilizan para, a partir de 1973 comenzar un continuo decrecimiento, a la par del aumento en las ratios de desempleo.

nalmente, la reaparición del paro como un elemento no masivo pero sí estructural de las modernas sociedades en las últimas décadas.

Para el periodo de más de setenta años que se ha considerado destacan, precisamente, los bajos índices de desempleo medio que se computan entre 1950 y 1973, época dorada del capitalismo moderno. Excepción hecha de Italia, que alcanza una tasa del 5.5%, y Estados Unidos (4.6%), el resto de países considerados nunca supera la barrera del 3%, lo que lleva a constatar una situación de pleno empleo en el conjunto de los países desarrollados<sup>124</sup>.

Con respecto a la “dorada” situación española conviene trazar, sin embargo, siquiera unas líneas, pues se trata de un proceso no tan áureo y sí con características muy particulares. Es conocido que en la misma la emigración masiva de mano de obra a países como Alemania o Francia jugó un papel crucial. Estos movimientos de población permitieron aliviar el mercado de trabajo español, a la vez que reportaron remesas de divisas que junto con los ingresos por el turismo y las incipientes inversiones extranjeras fruto de la apertura del régimen franquista, permitieron que el Estado español se enganchara al carro de la bonanza económica a partir de 1960. Como dice L. Fina (2001a: 18), en el caso español los “treinta gloriosos” quedan así reducidos casi a la mitad. Pero conviene seguir avanzando.

## b) La soñada estabilidad

La búsqueda del pleno empleo en el marco de los Estados del Bienestar keynesianos de posguerra ni debe ni puede deslindarse del atributo que de facto acompaña al tipo de empleo que se generaliza: su estabilidad e indefinición temporal. En efecto, la seguridad en el trabajo, la certitud de un empleo para toda la vida (lifetime employment) es una de las constantes que se encuentra durante estos años.

La explicación de este fenómeno obedece a una trabazón nacional de elementos laborales, políticos, sociales, económicos y culturales que es diferenciada pero que, en última instancia, resulta en una misma realidad. Ciertamente, en unos casos la presión ejercida por el movimiento obrero y sindical, en otros la propia orientación ideológico-política de las autoridades gubernamentales, sin olvidarse, claro está, de las propias exigencias del sistema, o bien, la conjunción de todas ellas en mayor o menor grado, acaban por dar a la luz un modelo de empleo estable, seguro y fundamentalmente masculino.

Estable, a causa del incremento del poder del movimiento sindical de posguerra reflejado principalmente a partir de los años sesenta. En este sentido, el punto culmi-

---

<sup>124</sup> La ciencia económica establece en torno al 2%-3% la tasa de desempleo técnico o friccional, es decir, esa ratio que refleja el movimiento o trasvase de personas de un empleo a otro en un momento económico dado, de tal forma que se considera la existencia de pleno empleo.

nante del poder obrero y sindical se observa en toda su plenitud desde el momento en el que comienzan a introducirse limitaciones al libre despido de los trabajadores, bien vía ley estatal o por medio de la negociación colectiva. F. Bernabé (1988: 177-178), se refiere a Francia, y la R.F.A., como los primeros países en los que se optó por tales preceptos. En Francia, consecuencia del convulso “Mayo del 68” ya para 1969 se había logrado un acuerdo que regulase los despidos bajo condiciones económicas adversas. La importancia de este acuerdo estribó no tanto en lo que en el mismo se regulaba (pues era demasiado formalista), cuanto en la espita que abrió para otros ulteriores. Para el año 1975, el Ministerio de Trabajo francés había aprobado una nueva ley según la cual todo despido que obedeciera a causas económicas debía ser autorizado previamente por el gobierno.

También en la R.F.A., la primera ley data de 1969. En ella, se estipulaba la necesidad de “justificar socialmente” cualquier despido, ya que en caso contrario éste quedaría anulado teniéndose que readmitir a los trabajadores. Gran Bretaña en 1971, Suecia e Italia en 1970, o Irlanda en 1977, fueron otros de los países que recorrieron esta misma senda<sup>125</sup>. De alguna forma, como apunta Medina Castillo (1999: 73), la creciente regulación del trabajo en general obedece, en el plano jurídico, a la sustitución acaecida en el orden productivo y económico, de la producción individual por la producción en masa, siendo la aparición del convenio colectivo, más en particular, una modalidad de tal fenómeno provocada por el hecho sindical. El mismo T. H. Marshall, de hecho, da cuenta de la singular importancia de este fenómeno cuando aborda allá por 1949 la por él denominada como “ciudadanía industrial”<sup>126</sup>.

Guy Standing (1997), en esta misma línea, defiende que las relaciones laborales de esta época estaban dominadas por lo que el denomina *statutory pro-collective regulations*, es decir, regulaciones estatutarias tendentes a promover entidades de tipo colectivo que en el marco del mercado de trabajo devenían en cinco formas básicas: las regulaciones protectoras de los trabajadores; regulaciones fiscales para incentivar o desincentivar ciertas formas de actividad laboral; regulaciones represivas y encaminadas a velar por los intereses estatales; regulaciones promocionales que procuran

---

<sup>125</sup> Nótese que este conjunto de leyes y decretos coincide en el tiempo con un cambio de ciclo económico que desemboca en la crisis de 1973. Es posible afirmar, a este respecto, que más que estabilidad, tales medidas y en tal momento podían estar añadiendo rigidez al sistema. En un estudio de la OCDE y que cita Bernabé (1988: 178-179), se afirmaba que en Gran Bretaña existía una subestimación del desempleo en torno al 3%, y de un 1% para el resto de los grandes países europeos.

<sup>126</sup> El sociólogo inglés T.H. Marshall (1949), en su estudio del desarrollo del concepto de ciudadanía, define la ciudadanía industrial como “un sistema secundario paralelo al sistema de ciudadanía política al que complementa” (op cit., recogido en REIS, 79/97: 321). Argumenta Marshall que la aceptación del método de la negociación colectiva no fue simplemente una extensión natural de los derechos civiles, por cuanto representó una transferencia de un importante proceso desde la esfera política de la ciudadanía hacia la civil.

desarrollar normativas especiales; y finalmente, regulaciones facilitadoras de ciertas actividades de interés para los trabajadores:

In practice it might not be possible to categorize some regulations as belonging exclusively to one of this forms. But the important points are that every labour market has some set of regulations, that labour market regulations do not come in just one form and that they do not have just one objective. A defining characteristic of the post-1945 era of social consensus was that collective statutory regulations predominated and were intent on extending the various forms of security and reducing labour market inequalities in terms of various forms (Standing, 1997: 11).

Estabilización del empleo entendiéndolo como una estrategia que participaba de una política macroeconómica estabilizadora aún más amplia. Al hilo de esta argumentación, Piore y Sabel (1990, 115 y ss.) en su análisis de los Estados Unidos<sup>127</sup>, establecen en el “sistema de determinación nacional de los salarios” la pieza central de estabilización macroeconómica de posguerra. Es a resultas de este sistema de fijación salarial, como se difundió y extendió el recurso general de los sindicatos a la negociación de los convenios de manera colectiva, de tal forma que ya para 1946 el 70% de los trabajadores (afiliados o no) estaban cubiertos por lo pactado en el convenio colectivo<sup>128</sup>.

Este sistema de determinación salarial estadounidense estaba compuesto por cinco elementos: la fórmula del convenio del automóvil firmada entre la *General Motors* y la *United Auto Workers* en 1948 y que extendía lo pactado para el automóvil al resto del sector sindicado; una legislación federal propicia a la sindicación y que penaba a las empresas no sindicadas; la legislación sobre el salario mínimo; y, finalmente, los mecanismos para fijar los salarios de las instituciones públicas, indiciados por lo pactado entre los trabajadores sindicados.

Estos diferentes mecanismos reguladores, consiguieron ligar los salarios de toda la economía creando una única estructura ya que, como se podrá deducir, uno de los principales problemas a los que se debía enfrentar el sistema era el de la homogeneización, de tal forma que se limitara la subida de precios o inflación. Con el objeto de controlar la misma, el propio sistema había desarrollado diversos mecanismos institucionales que buscaban garantizar la estabilidad salarial –cosa que, por otro lado, se logró hasta la crisis de los años setenta– mecanismos entre los que Piore y Sabel destacan las reservas de trabajo (que no participaban de la legisla-

---

<sup>127</sup> Nótese que esta macrorregulación americana es aplicable al resto del Occidente industrializado, aún y a sabiendas de que en cada país, el modelo adquirirá una caracterización propia acorde a las variables sociológicas definitorias de su entorno. Así, la extensión de la negociación colectiva entre sindicatos y empresarios con la resultante del convenio, es una constante en todas las sociedades occidentales modernas.

<sup>128</sup> B. Coriat (1993a: 100 y ss.), por su parte, se retrotrae algunos años más, al establecer el punto de partida de esta nueva base de relación “salario/productividad”, en la etapa del New Deal americano, de la mano de Roosevelt.

ción sobre salario mínimo), o el control de los precios de ciertos productos por parte del Estado<sup>129</sup>.

Pero este ejemplo no es sino un signo inequívoco de la tendencia hacia la convergencia de los sistemas de relaciones laborales debido a lo que G. Baglioni ha identificado como: “*factores externos muy ligados a la creciente politización de los intereses funcionales*” (1992: 27). Quiere esto decir que los intereses y reivindicaciones que representaban los sindicatos de la época eran objeto de una cada vez mayor influencia y mediación en todos los ámbitos de la vida política e institucional, a resultas de las crecientes contradicciones entre la economía, la política económica y las relaciones industriales.

Estable, asimismo, desde que el propio sistema de producción así lo necesita. Como ya se ha visto anteriormente, el *modelo de mercado de trabajo interno* ejerció su predominio durante estos años, consecuencia de esa necesidad detectada por las organizaciones de la época para mantener su núcleo productivo durante largo tiempo. Efectivamente, la apuesta empresarial por la formación y por los procesos de aprendizaje en la empresa del conjunto de los empleados choca de frente con la inestabilidad laboral, pues implica una elevación muy considerable de los costes de rotación. Aún más, como ya ha manifestado L. Fina, muchos de los sistemas de protección al trabajador de esta época tienen su origen no en reivindicaciones sindicales sino en las prácticas empresariales preocupadas por la reducción de tales costes (2001a: 385). Sin lugar a dudas, en este punto confluye toda una tradición histórica ya enunciada por H. Fayol allá por 1916 en sus “Principios de la Administración Científica”, entre los que la estabilidad en el empleo aparece en posición privilegiada. La inestabilidad es considerada como elemento muy perjudicial a todos los niveles y, especialmente, entre los “jefes” (Fayol, 1961: 156-180).

Estable y protegido, como no, por el desarrollo que conoce la legislación laboral; un nuevo marco jurídico-legal que consagraba un *derecho del trabajo tuitivo*, muy en sintonía con la función social que se le atribuye a esta disciplina jurídica tras la conflagración mundial. Función social que, sin duda, es reflejo de la expresión histórica en la que se desenvuelve; en fin, que las transformaciones institucionales originadas por causas de tipo político o económico son parte consustancial del Derecho del Trabajo. Un derecho, pues, que, instalado en el desarrollo de su función integradora –es decir, institucionalización y juridificación del conflicto entre capital y trabajo– tiene por objeto la búsqueda constante de un delicado equilibrio entre la libertad de empresa y el poder del empresario y la protección del trabajador (parte contratante débil), con el recurso a la fórmula *individuo pro operario*. Un derecho del trabajo, asimismo, que según se ha puesto de relieve por algunos (Palomeque y Álvarez de la Rosa, 1999), pasa desde la inobservancia pa-

---

<sup>129</sup> Para una mayor profundización y conocimiento de tales mecanismos véase Piore y Sabel (1990, 127-150).

tronal y rechazo obrero, a convertirse, con la consolidación del moderno Estado social de derecho, en un elemento básico para las clases trabajadoras, amén de legitimador del orden social.

España no fue distinta, si bien la dictadura franquista le confirió rasgos muy particulares. Esta especie de *pacto contra el desempleo y por la estabilidad*<sup>130</sup> se recogía así por primera vez en el Fuero del Trabajo del 9 de marzo de 1938, que planteaba como primordial el derecho a trabajar<sup>131</sup>. Como afirma el profesor J. Velarde Fuertes, ya desde la II República existían<sup>132</sup>, no obstante, antecedentes legales de lucha y protección social contra el desempleo<sup>133</sup>, si bien la victoria de las tropas sublevadas hace de la *Ley de Contrato de Trabajo de 1944*, el texto que definitivamente inscribe la consecución y mantenimiento del pleno empleo como eje articulador de la política sociolaboral franquista:

Como consecuencia, el mantenimiento del empleo pasó a estar en el núcleo esencial de la Ley de Contrato de Trabajo, texto refundido de 1944, que completaba la Ley de Reglamentación del Trabajo de 16 de octubre de 1942, donde se culminaba, a su vez, un camino iniciado por el Reglamento Nacional de la Industria Siderometalúrgica de 11 de no-

<sup>130</sup> Cfr., Montoya Melgar, cuando afirma: “*El principio de estabilidad en el empleo se eleva al máximo rango al prometerse (Declaración III.6) que el Estado velará por la seguridad y continuidad en el trabajo*” (1992: 303-304).

<sup>131</sup> Velarde Fuertes encuentra una muy directa relación entre este punto octavo del Fuero y el punto 15 de la Falange: “*Todos los españoles tienen derecho al trabajo. Las entidades públicas sostendrán a quienes se hallen en paro forzoso*” (2000: 77). Añádase a esto el mismo pensamiento de Francisco Franco, quien en clara consonancia con el ideario totalitario y fascista, establece una estrecha relación entre la buena política y el empleo: “*De la buena política de una nación depende todo en el orden temporal:...la creación y multiplicación de los puestos de trabajo...*”, o esta otra: “*En relación con este problema de la justicia social, hay que reconocer, según acredita la experiencia, que es preciso abandonar las formulaciones y consideraciones parciales del asunto para establecer vigorosa e inequívocamente nuestro objetivo. No se trata del salario justo ni de la seguridad social, ni de la previsión aislada, ni determinadas mejoras, ni de la ocupación permanente en el trabajo: se trata de todo eso a la vez en un solo problema general y básico que constituye la razón de ser y uno de los fines primarios y fundamentales del Estado*” (Velarde Fuertes, *ibidem*; a partir de Del Río Cisneros, 1964: 242 y 303).

<sup>132</sup> La obra legislativa de la Segunda República española –y del “*bienio reformador*” en particular– es esencial para comprender el tránsito hacia el moderno Derecho laboral español. Así lo ponen de manifiesto los profesores M. C. Palomeque y M. Álvarez de la Rosa cuando afirman: “*Por otra parte, la obra legislativa republicana resulta sorprendente por su cantidad y calidad. Normas jurídicas de extraordinaria perfección técnica afrontaron la candente problemática laboral del momento sobre la base de una regulación en gran parte novedosa. Es el caso, sobre todo, de la Ley reguladora del contrato de trabajo*” (1999, 7<sup>a</sup>: 91)

<sup>133</sup> Más allá del bienio progresista republicano y su franca orientación social, la lucha contra el paro durante la década de 1930 en España fue una constante. Desde la controvertida Ley de Términos Municipales de 1931 para combatir el desempleo agrícola, pasando por medidas del bienio conservador del tenor de la Orden de 9 de junio de 1934 que penaba el empleo de maquinaria capaz de absorber más del 50% del trabajo total, o la creación mediante Ley de 25 de junio de 1935 de la Junta Nacional contra el Paro (Montoya Melgar, 1992: 209-249).

viembre de 1938, así como la Ley de Colocación de 10 de febrero de 1943, unido todo a una jurisprudencia muy importante y a la publicación, por el Ministerio de Trabajo, de resoluciones que llevan el nombre de “Aclaraciones” (...). Se creó con todos estos ingredientes un suelo firmísimo para dificultar el despido en el seno de la empresa, en un conjunto bien estructurado a partir del Decreto de 26 de enero de 1944 (...) (Velarde Fuertes, 2000: 77-78).

No es posible sustraerse, empero, de las particularidades de base sobre las que se apoyaron las relaciones laborales franquistas<sup>134</sup>. Permítase esbozar unas breves pinceladas. Los profesores M. C. Palomeque y M. Álvarez de la Rosa, las han resumido en un considerando previo y tres derivadas fundamentales:

- a) El “modelo franquista” de relaciones laborales operaba sobre la base de una *doble formulación*, positiva y negativa; una noción armonizadora y comunitaria de las relaciones entre capital y trabajo<sup>135</sup> y, en consecuencia, la sanción del conflicto social, que es conceptualizado como patología de las armónicas relaciones laborales. Una simbiosis entre paternalismo y autoritarismo de la que se deriva:
- b) *El monopolio estatal en la producción normativa en materia laboral*. Un monopolio que conoce dos etapas fundamentales: entre 1939 y 1958, a través de las Reglamentaciones de Trabajo y Ordenanzas Laborales; desde 1958, consecuencia de la aprobación de la Ley de Convenios Colectivos Sindicales (y síntoma de los nuevos tiempos aperturistas) una negociación colectiva fuertemente desvirtuada por intervenida.
- c) *La eliminación de la libertad sindical y del sindicalismo de clase*. Así pues, todas las instituciones laborales vigentes hasta la fecha quedaron prohibidas, siendo perseguidos y encarcelados sus dirigentes, militantes, colaboradores o simpatizantes. Se establece un sistema de “sindicación obligatoria” y se crea la Organización Sindical Española (Sindicato Vertical). Supone, en definitiva, la instauración del Estado nacionalsindicalista.
- d) *La supresión del derecho a la huelga* y demás medidas de conflicto. También a este respecto la apertura iniciada en 1959 tuvo consecuencias. Desde 1962 se regularán los procedimientos de composición de los conflictos colectivos de trabajo, aunque en ningún caso se legalizarán medidas conflictivas o actos de exteriorización de conflictos sociales (Palomeque y Álvarez de la Rosa, 1999: 94-97).

---

<sup>134</sup> Un excelente estudio sobre la ideología y evolución del ordenamiento laboral en España desde 1873 hasta 1978, con especial incidencia en el periodo franquista es el de A. Montoya Melgar (1992).

<sup>135</sup> Esta concepción armmonicista estaba ya muy presente en el Fuero del Trabajo de 1938, y encuentra claras reminiscencias en una tradición de la legislación social española que alcanza, entre otros, a Maztu o Redondo (Montoya Melgar, 1992: 302).



Pero los años que siguen al fin de la conflagración mundial son, además, período de consagración de los derechos laborales en el marco del constitucionalismo contemporáneo. Así, la Constitución italiana de 1947, la alemana o Ley Fundamental de Bon de 1949, francesa de 1958, y ya más tarde, portuguesa de 1976 o española de 1978. Constitucionalización de derechos sociales y económicos acompañada de la aprobación de otros importantes textos internacionales: Declaración Universal de los Derechos del Hombre de la ONU en 1948, o los Pactos Internacionales de Derechos Civiles y Políticos y de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de Naciones Unidas de 1966 (Palomeque y Álvarez de la Rosa, 1999: 127).

### 3.4.2. El esplendor del Estado del Bienestar<sup>136</sup>

A la luz de la doctrina política de la economía keynesiana y de los influjos político, obrero y sindical, demócratacristiano, etc., surgen, se desarrollan y consolidan los modernos Estados del Bienestar occidentales<sup>137</sup>. Como argumenta C. Offe (1992, 371-373), en el lapso de tiempo transcurrido desde la finalización de la Segunda Guerra

<sup>136</sup> Este apartado en ningún caso pretende analizar con profundidad la temática de los “Estados del Bienestar”, pues sólo ella es ya objeto de tesis. El objeto pasa por poner de relieve la consolidación de los mismos en el marco del empleo de posguerra, por la especial significación que les acompaña.

<sup>137</sup> El concepto de Estado Social o Estado del Bienestar, se deriva sobre todo de la respuesta a la pregunta acerca de los cometidos de la comunidad. La tradición cristiana que rige esta respuesta se sustenta en el *bonum commune*, bien común o, más en detalle, la búsqueda y conservación de la paz, el orden y la justicia en una comunidad. Desde una perspectiva más actual, sin embargo, el Estado Social tiene su génesis primaria en el aumento de la responsabilidad pública por los pobres. Esta preocupación dio paso, en las primeras décadas del siglo XIX, a una nueva: la de un pauperismo preindustrial progresivamente sustituido, no obstante, por la “cuestión obrera”. Así, era una constante entre los círculos de los reformadores sociales de la época la necesidad de “integrar al proletariado”. Más adelante, esta política se irá extendiendo a colectividades cada vez más amplias (empleados, campesinos, artesanos, estudiantes, familias numerosas, personas mayores...) hasta comprender hoy día a toda la población. Más concretamente, el moderno concepto de Estado Social se remite, normalmente, a Alemania, encarnado en la figura de Lorenz von Stein, quien ya a mediados del siglo XIX utilizó el término de “democracia social” y, más tarde, el de “Estado social”. Posteriormente, el jurista J. Ofner estableció una conexión conceptual entre democracia, Estado de Derecho y Estado Social. No será, no obstante, hasta la llegada del canciller alemán Otto von Bismarck (1815-1898), cuando en la década de 1880 se introduzcan los seguros sociales en la ya unificada Alemania. Más tarde, durante la República de Weimar, el profesor de Derecho Político Herman Sëller avanzó un paso más, al caracterizar la idea social como la continuación lógica de la democracia política hacia la democracia económica. Para una mayor profundización en este punto véase la obra de G. A. Ritter (1991: 17-27); también D. E. Ashford (1989), en la que se aborda la influencia del Estado de Bienestar desde una perspectiva más institucional y politológica o N. Luhmann (1993) y C. Offe (1990); por fin, para el ahondamiento en todo el conjunto de actuaciones públicas previas a la moderna política social de principios del siglo XX en Gran Bretaña y Francia, *vid.*, R. Castel (1997). El clásico por antonomasia es, no obstante, Titmuss (1974).

Mundial<sup>138</sup>, el “Welfare State” o Estado Social<sup>139</sup> se constituye en la mayor y mejor vía de consenso y pacificación de las modernas sociedades capitalistas.

El Estado de Bienestar es la resultante de una conjunción de fuerzas e intereses, de un refundido de actores y factores que varía de un país a otro. Es, en efecto, consecuencia del trabajo del reformismo social-demócrata, el socialismo y la democracia cristianas, elites políticas y económicas conservadoras ilustradas, o las grandes organizaciones sindicales industriales. Es importante señalar, con Offe (1992), ese carácter multifuncional que acompaña al Estado Social, en donde éste sirve a objetivos y estrategias en conflicto. El Estado asume la idea de “no pasividad”, es decir, hace suyo el compromiso explícito de intervenir en las relaciones económicas y sociales desiguales que surgen del libre juego de la oferta y la demanda en un mercado capitalista. G. A. Ritter, en su estudio del origen y desarrollo del Estado Social lo define de esta manera:

El Estado social es una respuesta a la creciente necesidad de que exista una regulación de las relaciones sociales y económicas cada vez más complejas, que acompañan a la industrialización y al proceso de urbanización; es una respuesta a la menor significación que van tomando las formas tradicionales de asistencia o ayuda social, sobre todo en la familia, y a la agudización de la oposición entre clases sociales. Su objetivo es: integrar a la población a través de la seguridad social, de una igualdad acrecentada y de una co-gestión político-social; estabilizar el sistema político, social y económico existente mediante un proceso de adaptación continua, y transformarlo al mismo tiempo de una manera evolutiva (Ritter, 1991: 37).

Se trata, en suma, de garantizar una cierta redistribución de la riqueza y de la equidad social, promoviendo así la ausencia de vulnerabilidad o riesgo social sobre la base de unas pretensiones jurídicas –titularidades– que vienen garantizadas desde el estatus de ciudadano. El seguro de desempleo, la asistencia sanitaria y educativa de corte universal, los sistemas de seguros sociales obligatorios, el salario mínimo, las leyes de protección del trabajo o las viviendas sociales, no son más, pero tampoco menos, que las medidas que utiliza el Estado Social para mitigar las contradicciones

---

<sup>138</sup> Si bien su institucionalización y desarrollo se produjo después de 1945, como bien apunta Ashford: “*las transformaciones políticas y administrativas que tuvieron lugar durante el periodo de entreguerras son esenciales para la comprensión de cómo fueron reconstruidos los Estados del Bienestar a partir de 1945. Con diversos grados de éxito y seguridad, los estados europeos habían ya dado pasos irreversibles hacia la aceptación de nuevas responsabilidades sociales entre 1880 y 1914, comprometiéndose así los valores liberales clásicos que cimentaron el primer desarrollo de los gobiernos democráticos. (...) Resulta difícil, realmente, sustraerse a la tentación de considerar que los años de entreguerras fueron los más decisivos para el desarrollo del Estado de Bienestar; en muy pocos de los cambios que han tenido lugar desde la Segunda Guerra Mundial dejan de advertirse las huellas de las iniciativas o de los problemas que se manifestaron entre las dos grandes guerras*” (Ashford, 1989: 127).

<sup>139</sup> A lo largo de este apartado las categorías de “estado social” y “estado del bienestar” se utilizan indistintamente. No obstante, en la literatura especializada ha existido cierta controversia en el uso de uno u otro concepto, especialmente en el campo alemán. Sobre este particular *vid.*, G. A. Ritter (1991).

inherentes al propio sistema capitalista, o si se prefiere, la vía para instaurar la cohesión y consenso sociales.

Es importante advertir que los cometidos del Estado social, no obstante, van más allá de la protección derivada de los regímenes de seguridad social del individuo (rentas y pensiones, seguros de viudedad, accidentes o desempleo, previsión sanitaria y viviendas sociales, etc.) o de los esfuerzos por equilibrar los puntos de partida individuales (enseñanza universal, redistribución de rentas...), para llegar a alcanzar un papel destacado en la *regulación del mercado de trabajo y de las condiciones de trabajo* (Ritter, 1991: 33), mediante las diversas medidas de protección que asume<sup>140</sup>. Los rasgos más sobresalientes del Estado del Bienestar moderno los resume J. Martínez de Pisón en los que siguen:

- a) El Estado del Bienestar es una extensión y una *profundización del modelo de Estado iniciado por la modernidad liberal* y caracterizado por la tarea de entender la tarea de dotar de protección en el sentido de producir bienestar. El Estado Social, por tanto, bebe del liberalismo del siglo XIX –de hecho, da sus primeros pasos durante este siglo– y tiene por objetivo corregir el predominio del individualismo clásico y del abstencionismo estatal mediante el contrapunto del reconocimiento de los derechos sociales y el principio de justicia social que a partir de entonces le acompaña.
- b) Se trata de un *Estado intervencionista, regulador, organizativo*, etc. Es, en suma, un Estado activo y actuante en diversos ámbitos de la vida no solamente política, sino económica, social o cultural. El tipo de actuaciones es amplio ya que va desde el establecimiento de modernos y complejos sistemas de seguridad social, institucionalización de coberturas sociales al desempleo, o la regulación macroeconómica como Estado-empresario.
- c) Es, a su vez, un Estado sometido al imperio de la ley en sus actuaciones, un *Estado Social de Derecho* que no puede actuar libre, arbitraria e impunemente. La organización del mismo, de otro lado, responde al principio elucidado por el barón de Montesquieu sobre la división de poderes, en el cual la Administración está sometida al principio de legalidad, y en cuya Constitución se recoge un capítulo de derechos y libertades fundamentales de los ciudadanos con específicas garantías para su protección jurídica<sup>141</sup>.

---

<sup>140</sup> Aún y con las diferencias que, en pura lógica, existen entre los distintos regímenes del bienestar, el Estado puede bien asumir la condición de legislador en materias laborales (estableciendo el marco de desarrollo de la negociación colectiva), bien la función de arbitraje entre trabajadores y empresarios, o bien tomar parte en una negociación a tres (la conocida en España como pacto o concertación social), esta última fórmula con un Estado del Bienestar más débil o en crisis. Se trata, en suma, de aminorar la oposición entre clases de cara a fomentar la cooperación social entre empresarios y trabajadores.

<sup>141</sup> La misma Constitución española de 1978 en su artículo 1.1 declara que el Estado español constituye un “Estado social y democrático de Derecho”.

- d) La legitimidad del Estado social descansa, por su parte, en los *principios de solidaridad y justicia social*, a través, sobre todo, del reconocimiento de los derechos sociales, dependiendo de su materialización práctica –logro de un bienestar general– la plena legitimación del Estado. Al mismo tiempo, este tipo de legitimación buscará la legitimidad que proviene de forma directa de los ciudadanos, a partir de la aceptación del principio de soberanía popular –sufragio universal– y de acuerdo al criterio de las reglas de las mayorías. Ambos elementos inspiran y articulan la participación ciudadana en la toma de decisiones políticas del país, o en la creación de las normas jurídicas de las que se dota el mismo (Martínez de Pisón, 1998: 41-48).

A estas características parece importante añadir aquí la del ámbito geográfico de actuación del Estado Social, y que no es otro que el del Estado-nación. Esta actuación desde y para los ciudadanos de un territorio nacional dado, lleva, en efecto, a descubrir que a pesar de los rasgos compartidos que presenta el modelo o tipo ideal de Estado Social, no es menos cierto que existe una extensa panoplia nacional de realidades institucionales diversas. G. Esping-Andersen (1993, 1996 y 2000) en su estudio comparativo de los distintos regímenes<sup>142</sup> del bienestar nacionales, ha establecido una tipología, a partir de la mezcla privado-público, en la que distingue una tríada de sistemas diferentes: el liberal, el corporativo, y el socialdemócrata<sup>143</sup>, tríada que hunde sus raíces en los años de la posguerra pero que ha evolucionado, no cabe duda, con el paso del tiempo.

Obsérvese, por tanto, que lo más novedoso del Estado del Bienestar radica precisamente en lo que N. Luhmann (1993: 47-52) conceptúa como inclusión. Inclusión entendida como “*incorporación de la población global a las prestaciones de los sis-*

---

<sup>142</sup> Nótese que Esping-Andersen no se refiere a estados del bienestar sino a *regímenes* de bienestar. El régimen hace referencia a los modos en que se reparte la producción de bienestar entre el estado, el mercado y las familias (Esping-Andersen, 2000: 102).

<sup>143</sup> El *régimen liberal*, típico de los países anglosajones, reivindicaría la centralidad del mercado de modo que las garantías sociales únicamente cubren los riesgos sociales más graves e inaceptables; la política liberal es residual hasta el punto de que algunas conquistas sociales universales –la sanidad, derechos de maternidad, subsidios de incapacidad, etc.– son limitadas en función del tipo de extracción social, distinguiéndose así entre sujetos con riesgos aceptables e inaceptables. Finalmente, el modo de solidaridad permanente será individual, y el grado de desmercantilización mínimo. El régimen socialdemócrata, por su parte, atendería al universalismo como piedra angular del sistema, estando así comprometido con una cobertura de riesgos global, unos niveles de subsidio cuantiosos, y un extendido sentido igualitarista. Contrariamente al régimen anterior, éste busca la desmercantilización del bienestar, mediante la aplicación de políticas del bienestar proactivas, siendo típico de los países nórdicos europeos. Finalmente, el régimen conservador –Europa Continental– se caracterizaría a partir de una mezcla entre estatus y familiarismo, amén de un fuerte corporativismo acompañado de un marcado legado estatista. *Vid.* Esping-Andersen (1993, 1996 y 2000) y Offe (1994). Otros autores defienden la existencia de un cuarto tipo o régimen de bienestar: el modelo latino o mediterráneo (*vid.* Castles, 1995 o Rhodes, 1997), que acogería a los países de la Europa del sur –España, Portugal, Grecia y, en parte, Italia– y cuya principal característica sería la de constituir un régimen de protección social y de empleo democristiano aunque de desarrollo aún muy embrionario.

temas funcionales de la sociedad. Hace referencia, de un lado, al acceso a estas prestaciones y, de otro, a la dependencia que de éstas van a tener los distintos modos de vida individuales” (Ibíd., 48).

**Tabla II.4. Evolución de las tasas de gastos públicos como porcentaje del PIB nacional en varios países de la OCDE**

	Transferencias y subsidios públicos al hogar			Seguridad Social (excepto sanidad)		Sanidad	
	1955-57	1967-69	1974-76	1962	1972	1962	1972
<b>Francia</b>	13.2	16.8	19.9	11.8	12.4	3.1	5.3
<b>Alemania</b>	12	12	15.4	11.9	12.4	2.5	5.2
<b>Italia</b>	9.7	15.3	19.4	7.5	10	2.9	5.2
<b>Gran Bretaña</b>	6.1	9.3	11.3	4.4	7.7	3.2	4.6
<b>Austria</b>	10.2	13.3	13.8	14.1	15.3	2.9	3.7
<b>Bélgica</b>	9.4	13.6	18.1	11.7	14.1	3.1	4.2
<b>Dinamarca</b>	7.1	10.4	14.4	6.5	9.9	3.7	6.5
<b>Finlandia</b>	5.4	7.8	9	6.7	9.9	2.5	5.5
<b>Irlanda</b>	6.5	7.9	12.9	5.3	6.4	2.8	5.4
<b>P. Bajos</b>	8.1	17.2	25.3	8.6	19.1	2.8	5.1
<b>Noruega</b>	6.6	11.4	16	5.1	9.8	2.5	5.3
<b>Suecia</b>	7.4	11.2	17.1	6	9.3	3.6	6.7
<b>Suiza</b>	5.2	7.8	12.1	–	–	–	–
<b>Media Total</b>	8.2	11.8	15.7	8.3	11.4	3	5.2

Fuente: M. Sawyer (1988), a partir de OCDE: *Public Expenditure Trends*, París, 1978.

Inclusión que, para ser efectiva ha de ser instrumentada mediante algún tipo de medida social. La respuesta será diáfana: la reforma del sistema de gravámenes tanto sobre el trabajador como sobre el empresario: *el salario indirecto*, es un modo de repartir los beneficios de manera distinta. La mecánica consiste en gravar impositivamente las rentas monetarias de todos los miembros de una colectividad sobre la base del principio de progresividad (a mayor renta mayor gravamen), de tal modo que el Estado después, es el encargado de redistribuir la renta de una manera mucho más igualitaria. El salario indirecto constituye la base económica de todo ese tipo de asignaciones públicas hacia el hogar, la asistencia sanitaria, las prestaciones por desem-

pleo, jubilaciones etcétera, verdadero chasis de los modernos Estados del bienestar (Coriat, 1993a: 99; Castel, 1997: 380).

En este mismo orden de cosas, de la importancia que fue adquiriendo el gasto social público da cuenta la Tabla II.4, en la que se recogen las ratios de transferencias y subsidios públicos a los hogares en varios países de la OCDE, así como el gasto público en seguridad social y sanidad. Nótese que todos los países considerados, sin excepción alguna, aumentan sus porcentajes de transferencias sociales a lo largo del periodo 1955-1976, siendo especialmente importante el incremento que se opera a partir de mediados de los años sesenta en prácticamente todos los países excepción hecha de Austria (13.3% al 13.8%). Los gastos de seguridad social y sanidad también experimentan una evolución paralela, destacando los Países Bajos (de 8.6% al 19.1%) por su espectacular aumento, en contraposición con los casos francés o alemán.

### ***3.4.2.1. Las bases de la solidaridad orgánica de las sociedades modernas: el análisis de T. H. Marshall***

La realización de este principio inclusivo en el ámbito de la política será, por tanto, signo inequívoco del tránsito al Estado Social, desde un estadio que es anterior. La inclusión, sin embargo, conlleva necesariamente el ser titular de derechos y obligaciones, bajo ese amplio paraguas que encierra el moderno estatus de ciudadano. Se entra así de lleno en esa idea básica según la cual hablar de Estado del Bienestar implica, necesariamente, hablar de ciudadanía<sup>144</sup>, y, más en concreto, del concepto de ciudadanía social desarrollado por el sociólogo inglés T. H. Marshall (1949; en REIS, 1993: 297-344) en su extraordinaria obra *Ciudadanía y Clase Social* del año 1949 (Dahrendorf, 1993; Esping-Andersen, 1993; Turner y Hamilton, 1994).

Marshall, parte de la consideración de que en las sociedades modernas se dan dos tipos singularmente distintos de desigualdad: la desigualdad económica o cuantitativa, y la desigualdad cualitativa. La primera no puede desaparecer, la segunda sí, y si desaparece, ésta amortiguará la capacidad de tensionamiento y conflicto social de aquella. La tesis de Marshall es, pues, que el cambio social moderno ha transformado las pautas de desigualdad y los conflictos resultantes de ellas, a resultas de la extensión progresiva del estatus de ciudadano en las esferas civil, política y social. En este proceso, se habrían ido diferenciando con el tiempo distintas instituciones que

---

<sup>144</sup> Dice Ralf Dahrendorf (1993) en su obra ya clásica *El conflicto social moderno*, que la ciudadanía describe los derechos y obligaciones asociados a la capacidad de ser miembro de una unidad social y, de manera especial, a la nacionalidad. Es, por tanto, común a todos los miembros de una comunidad y está relacionada con la cuestión de la exclusión e inclusión lateral o nacional (en cuanto opuesta a la vertical o social). En suma, afecta a las personas por cuanto que define a donde pertenecen (*Ibid.*: 55).

han asumido las garantías de los derechos asociados a este estatus, siendo las clases sociales de la burguesía y el proletariado los principales beneficiarios (Noya Miranda, 1997: 268 y ss.). El modelo marshalliano distingue, por tanto, entre los derechos civiles, políticos y sociales<sup>145</sup>.

Los primeros en tomar cuerpo son los derechos civiles que constituyen, de hecho, la llave de la modernidad liberal y gestan el desarrollo de la *ciudadanía civil* durante el siglo XVIII, si bien es cierto que su pleno desarrollo no se alcanzará hasta tiempo después, en función de cada país. Incluyen los elementos básicos del imperio del derecho, de la igualdad ante la ley y del derecho a ser juzgado. El derecho a la libertad de expresión, de pensamiento y confesión, la libertad de la persona, el derecho a la propiedad y a cerrar contratos, etc., son el sustrato de esta primera evolución de la ciudadanía. Nótese la importancia de este desarrollo de derechos en la evolución posterior del capitalismo moderno. Así lo nota Dahrendorf al afirmar:

Fue, también, una condición necesaria para las versiones occidentales del capitalismo. La libertad de salarios suponía el contrato moderno. El mercado deja de cumplir con su función allí donde las personas no tienen acceso a él en cuanto participantes en plano de igualdad. (...) Pero si la burguesía del siglo XIX contó con algo que ligara las titularidades a las provisiones, este algo fueron los derechos civiles. Los derechos civiles constituyeron, y constituyen, uno de los cambios estratégicos del mundo moderno. Conforman, por tanto, la primera de las necesidades para todos los países que se incorporen al curso del desarrollo moderno (Dahrendorf, 1993: 62).

En el siglo XIX se asiste a la institucionalización de la ciudadanía política, o lo que es igual, el derecho a tomar parte en un poder político y a actuar sobre él, si bien de forma cercenada. Esta facultad emana de una soberanía popular libremente expresada a través el sufragio universal. En efecto, Marshall se refiere al elemento político como a ese “derecho a participar en el ejercicio del poder político

---

<sup>145</sup> Esta tríada de derechos coincide con el modelo político aristotélico en perspectiva típico ideal. Dirá así Aristóteles en *La Política*: “*Es evidente que la asociación política es sobre todo la mejor cuando la forman ciudadanos de regular fortuna. Los Estados bien administrados son aquellos en que la clase media es más numerosa y poderosa que en las otras dos reunidas o, por lo menos, que cada una de ellas separadamente. Incliniéndose de uno u otro lado, restablece el equilibrio e impide que se forme ninguna preponderancia excesiva*” (Aristóteles, 1989: 177). Así pues, el Estado buscará el bien de sus ciudadanos, pues no es sino el instrumento creado por cada uno de los individuos para lograr satisfacer las necesidades a través de los demás y de los demás a través de él. El establecimiento de la simetría libertad-igualdad posibilita, así, el desarrollo de la virtud (capacidades naturales) y la búsqueda de la felicidad (vida plena). Para el Estado la buena salud de sus miembros es la garantía de la búsqueda de la virtud; aún más, la garantía de la democracia descansará en la libertad, fundada, análogamente, en la igualdad mínima (capacidad de subsistir), lo que, a su vez, faculta para la participación en la esfera pública a partir de las capacitaciones virtuosas, paso previo a la felicidad individual. El concepto aristotélico de igualdad, (bases mínimas de igualdad) por lo tanto, deberá entenderse como el elemento facultativo para la participación social, pues la limitación de la subsistencia del individuo elimina la razón de ser parte de la comunidad: “*en un estado bien constituido los ciudadanos no deben ocuparse de las primeras necesidades de la vida*” (*Ibid.*: 63). Nótese que la aplicación del término “*ciudadano*” está haciendo referencia a los hombres libres.

como miembro de un cuerpo investido de autoridad política, o como elector de los miembros de tal cuerpo” (1993: 302), siendo el parlamento democrático la principal encarnación institucional de tales principios. Advierte el autor, además, que la cúspide en el desarrollo de estos derechos no fue posible hasta el siglo XX<sup>146</sup>, en parte, debido a que durante el siglo XIX la sociedad capitalista de la época consideraba estos derechos como subproducto de los derechos civiles, ya por entonces mucho más consolidados.

Por fin, en el siglo XX —especialmente a partir de 1945 y coincidiendo con el marco del empleo aquí analizado— tomará cuerpo la ciudadanía social o lo que parafraseando al autor constituye todo un espectro de derechos sociales; desde el derecho a un mínimo de bienestar económico y seguridad, hasta el derecho a participar del patrimonio social y a vivir la vida de un ser civilizado conforme a los estándares normales de una comunidad. La concreción institucional de tales derechos se manifiesta a través del Estado de Bienestar, constituyendo el derecho al trabajo, el sistema educativo y las prestaciones sociales, instrumentos vitales para su correcto funcionamiento<sup>147</sup>.

Tal como afirma Dahrendorf (1993: 66), la idea básica que permanece en toda la argumentación marshalliana es la contraposición entre desigualdades de provisiones (opportunities) y de titularidades (entitlements). Es posible afirmar que en este proceso las desigualdades de provisiones son aceptables siempre y cuando no se conviertan en desigualdades de titularidades, ya que a partir de ese preciso momento no puede considerarse el estatus de ciudadanía. Se está, por lo tanto, ante una igualdad de estatus pero no material. El mismo Marshall es completamente explícito en este punto cuando afirma:

Mi respuesta es que la preservación de las desigualdades se ha hecho más difícil por mor de la ampliación del status de ciudadanía. Hay menos espacio para esas desigualdades y más probabilidades de que sean desafiadas. Pero es cierto que hoy día procedemos bajo el supuesto de que la hipótesis es válida. Y esta suposición proporciona

---

<sup>146</sup> En este sentido, el acceso de la mujer al ejercicio del sufragio no se recoge legalmente en Inglaterra hasta el Acta de 1918. Ha sido este punto, precisamente, uno de los objetos de crítica ya que algunos autores como Pedersen (1993) le acusan de “falta de atención” y de la ausencia de consideración de la mujer como sujeto de ciudadanía. De manera paralela, Rees (1996) en la contemporización planteada por Marshall, encuentra problemas de amalgamamiento entre los derechos políticos y civiles que, según él, pueden llevar a cierta confusión y solapamiento. Para un repaso del debate sobre las ideas de T. H. Marshall, *vid.*, p.e., Blumer y Rees (1996).

<sup>147</sup> Y frente a los derechos, las obligaciones. En efecto, el “modernismo” (Giddens, 1994) exigirá, en primer lugar, la obligación de contribuir al mantenimiento del Estado, mediante la configuración, desarrollo y protección del mercado nacional; en segundo lugar, la obligación de velar por la propia educación, pues existe la pretensión de aplicar eficiente y racionalmente los medios de producción y controlar los efectos de la naturaleza sobre las necesidades humanas, además de necesitar si no prever, si al menos procurar adivinar hacia donde va el futuro, para lo cual exige conocimiento experto; por fin, la obligación de trabajar, articulada mediante la división del trabajo (Durkheim), la capacidad de consumir, y la garantía de los recursos para el Estado.



la respuesta a la segunda pregunta. Nuestro objetivo no es la igualdad absoluta. Existen límites inherentes al movimiento del igualitarismo. Pero el movimiento es doble. En parte opera a través de la ciudadanía, en parte a través del sistema económico. En ambos casos la meta es eliminar las desigualdades que no se consideren legítimas, pero el modelo de legitimidad es diferente en uno y otro caso (Marshall, 1993: 339-340; la cursiva es nuestra).

Se trata, en suma, de transformar el rascacielos de estratificación social en un bungalow coronado por una cúspide insignificante. Es la respuesta marshalliana a la pregunta que Emile Durkheim (1987/1893) lanzara décadas atrás en su obra *La División Social del Trabajo* al identificar los vínculos de consenso y cohesión societales en los distintos estadios de evolución: *¿cuál es la base de la solidaridad orgánica en las sociedades modernas?*

Lockwood defiende esta postura ya que considera la ciudadanía como elemento central del orden de estatus moderno frente al orden de estatus de la etapa feudal, periodo en el que las desigualdades estaban legalmente sancionadas a resultas de una sociedad que estaba dividida en “estamentos” o “estados” prácticamente estancos (Lockwood, 1974). La ciudadanía es, consecuentemente, una sordina: no acaba con la desigualdad social pero la legitima, mitigando las negativas consecuencias que subyacen en el conflicto social moderno<sup>148</sup>. Dejando de lado las críticas<sup>149</sup> que se le han hecho al análisis marshalliano, ha de decirse que es precisamente en este punto en el que surge el debate en torno al enfrentamiento entre ciudadanía y clase social, debate que tanta tinta va haciendo verter.

Como bien apuntan algunos, al elucidar Marshall las bondades del moderno estatuto de ciudadanía, éste no solamente mellaba el filo de las desigualdades económicas en el mercado, sino que ponía frente a frente a la ciudadanía y la clase social buscando a través de aquella la atenuación de esta última ya que, era de esperar, la progresiva extensión del bungalow acabara por mellar en la conciencia compartida de las diferencias sociales (Crompton, 1994: 179).

Sea a través del estatuto de ciudadanía, el Estado de Bienestar, la lucha obrera, la burocracia empresarial (Reich, 1993: 60-62), cualquiera otra vía, o, en fin, entre todas ellas, es un hecho empíricamente probado que las desigualdades eco-

---

<sup>148</sup> He aquí otro de los puntos de controversia del análisis marshalliano, sobre todo desde la izquierda marxista. Como remite Rosemary Crompton, Marshall ha sido acusado por el marxismo de obviar dos puntos: primero, que el desarrollo de las libertades burguesas era conditio sine qua non para el propio desarrollo y perpetuación del sistema capitalista y que, por tanto, el mismo desarrollo del Estado de Bienestar no es sino una de las múltiples estrategias del estado capitalista en respuesta a las cambiantes circunstancias a las que se enfrenta el modo de producción capitalista (Crompton, 1994: 177)

<sup>149</sup> Otra de las críticas hace referencia al etnocentrismo así como el modelo evolucionista excesivamente optimista del desarrollo de la ciudadanía que encierra su estudio. Véanse Mann (1987), Turner (1986; 1990), o la misma Crompton (1994).

nómicas y sociales entre ricos y pobres en las sociedades modernas se vienen atenuando considerablemente en los últimos decenios<sup>150</sup>. El acceso de amplias capas poblacionales a un considerable monto de bienestar –léase, a modo de ejemplo, la obra clásica sobre la extensión de las clases medias en Norteamérica de C. Wright Mills (1973)– constituye, ciertamente, uno de los mayores logros del ser humano en los últimos tiempos.

---

<sup>150</sup> Sobre este particular ilustra el ejemplo que muestra T. Bottomore en su estudio de la incidencia contemporánea de la obra marshalliana. Dice el sociólogo inglés que los partidos socialistas europeos e incluso algunos comunistas, se han convertido masivamente en partidos del bienestar, centrandó su práctica política en la promoción de los derechos sociales. Es decir, han abandonado su primogenio leit motiv de transformación radical del sistema social, por este otro, no obstante, tampoco exento de problemas (Marshall y Bottomore, 1998: 93-94).

## **Capítulo III: CAMBIO DE DECORADO. FLEXIBILIDAD E INCERTIDUMBRE EN EL NUEVO MARCO DE EMPLEO (1973-2002)**

### **1. INTRODUCCIÓN**

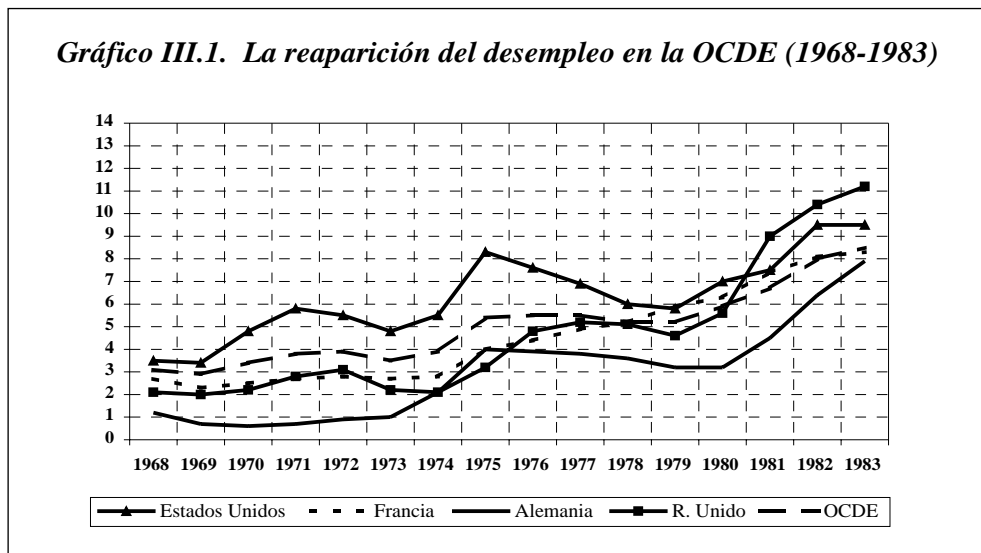
Los treinta años gloriosos fueron en el mejor de los casos eso, treinta, pues tocaron a su fin a mediados de la década de 1970 coincidiendo con las sucesivas crisis energéticas de aquella década. La estabilidad como paradigma se tornó en su anverso, el de la inestabilidad, la incertidumbre, la más que nunca aclamada flexibilidad para una rápida adaptación a entornos altamente mutables y hostiles; en definitiva, un nuevo paradigma dominante en una nueva etapa del capitalismo avanzado –informacional dirá M. Castells– en el que, sin duda, el empleo también se verá afectado:

Tras la desaparición del estatismo como sistema, en menos de una década el capitalismo prospera en todo el mundo y profundiza su penetración en los países, culturas y ámbitos de la vida. (...) Sin embargo, es un capitalismo diferente del que se formó durante la Revolución Industrial o del que surgió de la Depresión de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial, en la forma de keynesianismo económico y el estado de bienestar. Es una forma endurecida de capitalismo en cuanto a fines y valores, pero incomparablemente más flexible que cualquiera de sus predecesores en cuanto a medios. Es el capitalismo informacional, que se basa en la producción inducida por la innovación y la competitividad orientada a la globalización, para generar riqueza y apropiársela de forma selectiva. Más que nunca, está incorporado en la cultura y la tecnología. Pero esta vez, tanto la cultura como la tecnología dependen de la capacidad del conocimiento y la información para actuar sobre el conocimiento y la información en una red recurrente de intercambios globalmente conectados (Castells, 1997 Vol. III.: 372-3).

En el capítulo precedente se tomaba el año 1945 como punto de inflexión. En este caso, se opta por 1973, pues su coincidencia con la primera crisis petrolífera hace de esta fecha la más recurrida en la literatura. Sin embargo, los síntomas de que algo estaba cambiando provenían de varios años atrás, de los que, por ejemplo, el *Mayo francés del 68* (Arrighi *et al*, 1999) constituye un recurrido ejemplo. No debe pensarse, sin embargo, que se trate de una etapa homogénea pues, como en el caso anterior,

existen distintos periodos evolutivos. No obstante, al igual que durante los años dorados también ahora se pueden encontrar ciertas continuidades, tornasoladas por una multiplicidad cambiante de elementos pero continuidades, operadores o pilares que, a fin de cuentas, permanecen y dan sentido a este nuevo decorado social. Y cómo no, la diversidad de contextos culturales e institucionales donde se desarrolla este nuevo marco del empleo no impide la existencia de una matriz común, que es la que aquí se pretende analizar.

**Gráfico III.1. La reaparición del desempleo en la OCDE (1968-1983)**



Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics, 1971-1991*. Elaboración propia.

Como apunta Robert Castel (1997), la manifestación más diáfana de la gran transformación iniciada durante los años setenta la constituyó, sin duda, el fenómeno del desempleo. Una falta de empleo creciente y que chocaba con lo conocido hasta aquel momento por las jóvenes generaciones de posguerra, nacidas al calor del pleno empleo y de los modernos Estados del Bienestar. El Gráfico III.1 ilustra a la perfección este fenómeno, pues en el mismo se puede observar claramente la tendencia al alza de las tasas de desempleo en algunos de los países de la OCDE. Así, las tasas de paro ascienden desde el 2.9% de 1969 para el área OCDE hasta el 8.5% catorce años más tarde. En Estados Unidos la relación va del 3.4% al 9.5%; del 2% al 11.2% en el Reino Unido; del 0.7% al 7.9% en la extinta R.F.A; y, del 2.3% al 8.3% en Francia. El salto es, pues, cualitativo y se comenta por sí solo. Naturalmente, este desequilibrio entre la oferta y demanda de trabajo marcará un antes y un después, pues a partir de este momento la relación de fuerzas entre trabajadores y empresarios cambiará de matriz.

En efecto, ya anota D. H. Aldcroft (2001) que pocos sospechaban que los síntomas de estancamiento y recesión detectados a comienzos de la década de 1970

fueran más allá de los necesarios reajustes que toda economía efectúa temporalmente a favor de un mejor funcionamiento. Sin embargo, en apenas un lustro desde el primer shock energético, la opinión pública de la mayoría de los países ya se había concienciado sobre la gravedad de la crisis, asistiendo impávida a la quiebra y mutación de muchos de los pilares que habían sostenido el edificio durante tres doradas décadas.

Y es que la sociedad de finales de la década de 1960 y principios de los setenta era, ante todo, una sociedad mayoritariamente satisfecha que había logrado encauzar, siguiendo ese esquema clásico de Maslow<sup>151</sup>, las necesidades básicas y de seguridad en el marco del Estado social, por lo que estaba en disposición de alterar sus necesidades hacia otras de rango superior y más particularistas. Galbraith (1997) ha explicado que la extensión de los Estados del Bienestar había significado, más allá del pleno empleo, la provisión de la sanidad y educación universales –*mens sana in corpore sano*– al conjunto social. El acceso a la educación habría tenido, no obstante, una consecuencia imprevista: la concienciación en torno a la situación del momento y la capacidad existente para su superación. Esta generalización de la satisfacción al momento, y por la superación de lo ya conseguido, habría llevado a una suerte de *deshomogenización social*, a la sustitución del consumo de masas por los yacimientos de consumo, a la aparición, en fin, de la clase social satisfecha y la subclase funcional:

A muchos que les va bien, quieren que les vaya mejor. Muchos que tienen suficiente, desean tener más. Muchos que viven con desahogo, se oponen enérgicamente a lo que pueda poner en peligro su comodidad. Lo importante es que no hay dudas personales sobre su situación actual. La mayoría satisfecha considera que el futuro está efectivamente sometido a su control personal. Sus iras sólo se hacen patentes y pueden llegar a serlo mucho, ciertamente, cuando hay una amenaza o posible amenaza a su bienestar presente y futuro; cuando el gobierno y los que parecen tener menos méritos, impiden que se satisfagan sus necesidades o exigencias, o amenazan con hacerlo (Galbraith, 1997: 30).

Para añadir más adelante:

---

<sup>151</sup> La noción de necesidad de auto-realización en los seres humanos procede de la obra del psicólogo estadounidense A. Maslow (1954) quien expuso un modelo de “jerarquía de necesidades” común a todas las personas. Según Maslow, los individuos manifiestan cinco grupos de necesidades genéticas o instintivas y que a medida que se satisface la mayoría de las necesidades a un nivel, se tiende a ascender para buscar la satisfacción de las necesidades en el siguiente nivel. Así, en el primer nivel se encontrarían las *necesidades fisiológicas* básicas (comida, bebida, sexo,...); en el segundo nivel aparecen las *necesidades de seguridad* (seguridad en el empleo, en la vida diaria); en un tercer nivel las *necesidades sociales y de amor*, que incluirían todas esas de pertenecer y asociarse con otros; en cuarto lugar, se encuentran las *necesidades de estima*, que cubrirían el prestigio, estatus y aprecio social, así como los sentimientos internos de confianza, éxito, fuerza, adecuación e independencia; finalmente, las *necesidades de auto-realización*, deseo de los individuos de llegar a ser todo lo que uno esta capacitado de ser (Watson, 1994: 38-39).

Esto se debe, en una parte sustancial, a que una economía que se expande con menos vigor y una industria que se traslada a emplazamientos económicamente más favorables, han privado a la subclase de los empleos industriales relativamente estables y tranquilos que había antes en las grandes ciudades. Pero también, y sobre todo, a que se ha paralizado la normal actividad de ascenso que fue durante mucho tiempo el disolvente del descontento. La subclase se ha convertido en un fenómeno sempiterno y ya no generacional. Ha habido sorprendentemente pocos comentarios sobre por qué las comunidades minoritarias de Nueva York, Chicago, Los Ángeles y otros lugares, antes pobres pero benignas y culturalmente atractivas, son ahora centros de terror y desesperación. La razón es que lo que era un paso que iniciaba el ascenso en la vida económica se ha convertido ahora en callejón sin salida (Galbraith, *op. cit.*: 52-53).

La clase satisfecha estaría llamada a jugar, de esta forma, un nuevo partido y en un nuevo campo, en el que la táctica de juego había dejado de llamarse keynesianismo para pasar a denominarse *friedmanismo*. Pero antes de seguir profundizando en este análisis, parece conveniente detenerse en analizar las causas de esta gran transformación, pues su conocimiento resulta de sumo interés para comprender algunos de los cambios que vendrán después.

## 2. ALGUNAS DE LAS CAUSAS MÁS SOBRESALIENTES EN LA CRISIS DEL MARCO DEL EMPLEO ANTERIOR

### 2.1. LOS ANTECEDENTES

La crisis económica y social de los años setenta del pasado siglo XX se ha identificado en no pocas ocasiones como una crisis energética. Si bien es cierto que el espectacular aumento de los precios del petróleo jugó un papel indiscutiblemente importante en la crisis misma, no lo es menos que éste fue uno de los factores pero no el único, pues existían ya desde finales de los años sesenta corrientes de fondo que se manifestarían con toda su crudeza pocos años más tarde.

Entre los acontecimientos más sobresalientes y sintomáticos del cambio que estaba por llegar, algunos, como el profesor E. Palazuelos (1988), se retrotraen hasta el año 1967, por la recesión económica entonces acontecida. Ciertamente, ya aquel año aparecieron con cierta "osadía" fenómenos que se creían cuasi-enterrados como el desempleo o el estancamiento económico. El corolario de toda esta novísima situación lo puso la revuelta estudiantil francesa de Mayo de 1968. No obstante, el bienio 1969-1970 volvió a presenciar una nueva recesión en muchas de las economías capitalistas, recesión que de nuevo arrojaría incrementos en las tasas de desempleo –Estados Unidos, Canadá o Italia superarían la barrera del 6%–, en las ratios de inflación –fundamentalmente en Europa Occidental y Japón–, y reducciones en las tasas de benefi-

cio del capital, o en los movimientos comerciales internacionales (Palazuelos, 1988: 13 y ss.).

En definitiva, que el ciclo dorado estaba tocando a su fin, y los síntomas comenzaban a ser ciertamente preocupantes. Ahora bien, ¿cuáles eran las razones que habían llevado a esta situación?; ¿Por qué a partir de 1973 las cosas nunca volverían a ser lo que habían sido? El economista Juan Torres López (2000: 41-53) ha identificado algunos de los fenómenos más significativos y que explican esta quiebra del marco anterior, entre los que destacan: la saturación de los mercados; el endeudamiento generalizado; la creciente crispación social; el aumento de los precios energéticos; y en último término, la caída de los beneficios empresariales.

El primer elemento que se debe considerar hace alusión a la *saturación de los mercados*. Esta saturación era especialmente clara en los Estados Unidos, tal como pone de manifiesto el hecho de que ya para 1979 hubiera un automóvil por cada dos habitantes, cuando a comienzos de los años cincuenta la relación era de uno por cada cuatro, o que el 99% de las economías domésticas tuviera aparato de televisión, frigorífico, radio y plancha eléctrica ya para 1970. Consecuentemente, cada vez resultaba más difícil aumentar las economías de producción en el seno de las economías nacionales, lo que obligaba indefectiblemente a salir al exterior. El mercado exterior, no obstante, se encontraba sometido a una fuerte competencia, tanto por parte de los países más industrializados como de aquellos en vías de desarrollo. En este juego por la supervivencia, las grandes transnacionales fueron las más beneficiadas (Piore y Sabel, 1990; Torres López, 2000).

Además de la propia contracción del consumo –acrecentada con el fenómeno del desempleo–, en esta saturación del mercado también influyeron otros aspectos, tal fue el caso del propio agotamiento del sistema tecnológico en el que se apoyaba el fordismo, incapaz ya de producir competitivamente productos diferenciados para satisfacer las nuevas y variadas demandas. Las consecuencias de esta *incapacidad* sobre la productividad del trabajo<sup>152</sup> y las tasas de beneficio empresarial subrayadas, entre otros, por Benjamin Coriat:

Sin embargo, para lo que aquí nos proponemos, los elementos reunidos son suficientes en la medida en que sólo importaba mostrar cómo, a nivel macroeconómico, la crisis de la organización científica del trabajo, el agotamiento de los métodos taylorianos y fordianos de la organización del trabajo y la ausencia de un relevo significativo en el soporte de la valorización del valor (al producir los automatismos un efecto contradictorio desde este punto de vista) se traducen en un debilitamiento de la productividad global del trabajo, fenómeno que ahora en numerosos estudios es la base de la explicación de la cri-

---

<sup>152</sup> R. Boyer en su explicación de la crisis fordista aporta una serie de datos altamente interesantes. La productividad del trabajo antes de 1973 alcanzaba porcentajes del 5% en Italia, 8.2% en Japón, 4.4% en Francia y Alemania, o 3.3% en el Reino Unido. Estados Unidos (véase el Capítulo II de esta investigación), presentaba las tasas más bajas (0.9%). La media para el periodo 1973-1988 era del 2.3% en Franca, 1.7% en Italia, 2.9% en Japón, 2.1% en Alemania, 1.5% en el Reino Unido y, finalmente, 0.4% en los Estados Unidos (Boyer, 1994: 192).

sis, sean cuales fueren los matices o diferencias que presenten, por lo demás, los estudios en cuestión, tanto desde el punto de vista de sus métodos como de sus instrumentos de análisis (Coriat, 1993b: 152).

*El endeudamiento generalizado*, es otra de las características fundamentales de todo el periodo de crecimiento de posguerra. La generalización del endeudamiento presentó, además, una doble vía interior y exterior. Interior, por cuanto que el acceso al consumo masivo de las diversas capas sociales se realizó de maneras distintas: de un lado, mediante la ampliación del crédito bancario al consumidor para su acceso a artículos como el automóvil o la vivienda; de otro, a partir de lo que se ha venido en denominar como “crédito social”, es decir, el déficit en el que incurre el Estado para poder financiar ciertos servicios sociales y facilidades para el consumo colectivo. Exterior, ya que los Estados Unidos, hasta entonces motor económico mundial y principal país con capacidad suficiente para inundar los mercados exteriores con sus productos, entró, con la crisis del sistema de Breton Woods<sup>153</sup>, en una espiral en la que sus empresas comenzaron a repatriar menos beneficios de los esperados después de haber realizado inversiones multimillonarias. La principal causa provenía de la mayor competitividad de las empresas europeas y japonesas, que gracias a sus mayores ganancias de productividad comenzaban a copar los mercados externos. Asimismo, el desplazamiento del dólar como moneda de reserva a favor del oro, dio como resultado una hipertrofia en la circulación monetaria. En definitiva, que el endeudamiento exterior norteamericano llevó a una crisis financiera internacional.

Ciertamente, lo que se había producido a escala internacional era la pérdida de la cohesión alcanzada en Breton Woods el año 1944, lo que llevaba a que cada país intentase atajar los problemas económicos que sufría de forma autónoma y a costa de una ostensible falta de coordinación supranacional. En consecuencia, dirá R. Boyer (1994), se iba asentando paulatinamente un nuevo régimen de acumulación, mucho más internacionalizado (globalizado), pero que carecía de reglas de coordinación de las políticas económicas nacionales. Con el andar de los años, no obstante lo anterior, aparecerá un nuevo tipo de coordinación.

El tercer factor hace referencia a la *creciente crispación social* de fines de los sesenta y la década siguiente, y tiene mucho que ver con lo que ya en 1943 advirtiera el economista polaco M. Kalecky:

---

<sup>153</sup> El año 1971 el presidente norteamericano R. Nixon tomó la decisión de abandonar el sistema fijado en Breton Woods de paridades fijas (convertibilidad de las monedas internacionales en dólares y del dólar en oro), y su sustitución por un sistema de monedas fluctuantes. La causa inmediata obedecía al rápido deterioro experimentado por la economía estadounidense en el contexto internacional desde mediados de los años sesenta. Este cambio de sistema fue seguido de la devaluación del dólar por parte de las autoridades norteamericanas, que buscaban aumentar la competitividad exterior ante los rápidos avances de Europa y Japón. La adopción de este sistema resolvió los problemas inmediatos de EE.UU y de sus principales socios comerciales, pero a largo plazo –lo veremos en el apartado 2.2 de este capítulo– aumentaría la confusión y la inestabilidad de los mercados mundiales (Piore y Sabel, 1990: 243-251).



En realidad, bajo un régimen de pleno empleo el despido dejaría de desempeñar su papel como medida disciplinaria. Se minaría la posición social del jefe o patrón y crecería la confianza en sí misma y la conciencia clasista de la clase trabajadora. Las huelgas para pedir aumentos salariales y mejoras en las condiciones de trabajo crearían tensión política. Es cierto que bajo un régimen de ocupación plena las ganancias serían mayores que el promedio de las mismas bajo el *laissez-faire* (...). Pero los líderes del mundo de los negocios apreciaban más la “disciplina de las fábricas” y la “estabilidad política” que las ganancias mismas. Su instinto de clase les advierte que la ocupación plena duradera es una situación enfermiza desde su punto de vista, y que el desempleo es parte integrante del sistema capitalista normal (Kalecky, 1943: 161-162).

Efectivamente, la seguridad que otorgaba a los trabajadores la multiplicación de las ofertas de trabajo (pleno empleo) les llevaba a poseer y ejercer un poder real en la negociación colectiva con los empresarios: era lo que algunos sociólogos del trabajo habían denominado como el *poder de la base*<sup>154</sup>. Desde fines de la década de 1960, de hecho, las presiones al alza sobre los salarios y el recurso a la huelga –muchas de ellas salvajes– fue la tónica general en el marco de las relaciones industriales de los países avanzados. Este fenómeno supondrá, de facto, la “*ruptura del consenso salarial de posguerra*” (Fina, 2001a: 24). Muestra del alcance y preocupación científica por este hasta entonces inusitado fenómeno, lo constituye el coloquio que auspiciado por el Consejo de Europa se celebró en el Colegio de Brujas allá por 1971, bajo el título genérico de “*Les conflicts sociaux en Europe*”. En el mismo, en el que tomaron parte personalidades académicas de reconocido prestigio<sup>155</sup>, E. H. Phelps-Brown, no podía ser más claro al señalar que entre las causas del aumento general de las huelgas salvajes la primera se correspondía con el pleno empleo, pues éste había dado al trabajador la sensación de ser indispensable y la seguridad de poder abandonar su trabajo sin miedo a perder su puesto.

Les causes de l'augmentation générale des grèves sauvages peuvent être définies avec assez bien de certitude. La première est l'influence du plein emploi sur la facilité avec laquelle le travailleur individuel est prêt à faire la grève. Avant la guerre, quand il était plus difficile de trouver du travail, le travailleur pensait en premier lieu à la sécurité de son emploi, et il ne l'abandonnait pas à la légère, ou sans l'assurance de le retrouver, assurance que seule pouvait lui garantir une actino couverte par son syndicat tout entier. Certes, nous pouvons rendre compte maintenant que, même alors, plus d'un groupe local aurait pu agir da sa propre initiative en toute impunité, parce qu'il eût été impossible de les remplacer; mais le sentiment général que de telles actions étaient fort aléatoires les détournait de les

---

<sup>154</sup> Poder de la base que debe ser entendido como el desplazamiento del poder hacia el taller, un grupo de taller que puede recurrir a la huelga y a la presión mucho más fácilmente y gracias a las diversas políticas de pleno empleo. De este modo, dirá Jean Daniel Reynaud: “*Aussi, nantie d'un pouvoir accru, la 'base' peut exprimer plus facilement ses aspirations, accentuées par la progrès même de la consommation, mais aussi par les comparaisons incessantes que facilite l'abondance des communications*” (Reynaud, 1971: 201).

<sup>155</sup> Entre otros, los sociólogos Michel Crozier y J. D. Reynaud, o el economista E. H. Phelps-Brown.

entreprendre. Le travailleur qui se sentait incapable de défendre ses intérêts seul ou avec l'aide de ses compagnons de travail immédiats, se tournait vers son syndicat pour qu'il le défende; et il ne pouvait envisager qu'une seule sorte de grève, celle où le syndicat faisait débrayer les hommes sur un front d'action très large, les prenait en charge pendant l'arrêt du travail, et négociait le règlement final. Le plein emploi a donné au travailleur le sentiment d'être indispensable, et l'assurance de pouvoir abandonner son travail sans crainte de perdre son emploi (Phelps-Brown, 1971: 159).

En definitiva, que la nueva *generación de la prosperidad*<sup>156</sup> de posguerra, sin el recuerdo de la Gran Depresión o de la inestabilidad que le precedió, dejó de someterse a la disciplina y moderación anteriores, para buscar una mejora incesante de su situación. En este contexto de creciente crispación social, la relajación laboral –entendida ésta como la multiplicación del absentismo y el descuido por la calidad de los productos– y la pérdida de la medida en muchas de las reivindicaciones fue la moneda de uso común, con las subsiguientes consecuencias de pérdida de eficacia y deterioro de un equipo productivo que había traspasado ya el cenit de los años dorados. Paralelamente, el aumento del desempleo obligó a los gobiernos de la época a incrementar sus partidas de gasto social, a la par de tener que soportar una reducción en sus ingresos corrientes, lo que sin duda coadyuvó en el aumento del déficit público (Torres López, 2000: 50).

Un cuarto fenómeno es el del *aumento de los precios energéticos*. Es éste, qué duda cabe, el elemento más conocido de todos cuantos se han aducido para explicar la casuística de la crisis de los años setenta, pero como se ha defendido hasta el momento, no es el único, ni siquiera el más importante. Es, en todo caso, el factor precipitante, el elemento detonante del magma transformador que venía formándose desde tiempo atrás. Las razones de este aumento de precios son conocidas, y tienen mucho que ver con su baratura relativa durante las décadas de 1950 y 1960 pero, sobre todo, con el conflicto arabe-israelí. Como arguye G. Tortella (2000: 359-360), si bien la creación del Estado de Israel en 1948 ya había levantado ampollas entre sus vecinos árabes, la pervivencia israelí, sus victorias militares y la ayuda obtenida de los países occidentales –en especial de EE.UU–, fundamentalmente tras la victoria del ejército judío en el Sinaí (1967) y en Yom Kippur (1973), fue la gota que colmó el vaso de la paciencia de los países árabes productores de petróleo. Estos organizados en el marco de la OPEP desde 1961 quintuplicarían los precios del petróleo en tan sólo unos días.

---

<sup>156</sup> Recuérdense los trabajos de J. H. Goldthorpe, D. Lockwood y su equipo en los años 1968-1969, en los que definieron el *affluent worker* o trabajador acomodado. Estos trabajadores, según se demostró, tenían una actitud instrumental hacia el trabajo, pero no parecían obtener satisfacciones intrínsecas o sociales de la experiencia laboral misma, aunque tampoco estaban insatisfechos con las tareas que realizaban (Watson, 1995: 101-102). Parece lógico suponer, por lo tanto, que este *affluent worker*, acomodado en el marco de una cierta opulencia (Galbraith), no estuviera dispuesto a ceder lo más mínimo en la posición alcanzada; aún más, pretendía mejorarla, y los vientos sociales parecían soplarle de cola.

Las consecuencias fueron importantes<sup>157</sup>, pues la economía de los países más avanzados presentaba una dependencia directa del petróleo como fuente energética. La repercusión sobre el precio final de los productos por parte de las empresas y de los mismos estados no se hizo esperar, por lo que la inflación, que ya venía registrando alzas muy considerables desde mediados de la década de 1960, se disparó<sup>158</sup>. Piore y Sabel (1990: 255) aportan algunos datos de interés para ilustrar la magnitud del primer shock energético: el crecimiento económico medido en términos de PIB, pasó en los EE.UU de un promedio del 2% medio entre 1965-1970 al 1.4% en el periodo 1970-1975. En Japón, la tasa anual media del producto interior bruto *per capita* descendió en esta misma etapa del 10.5% al 3.4%. En Alemania, de un 3.7% al 1.6%; en Francia del 4.4% al 3.2%; en Italia, del 5.2% a un 1.6%; y en el Reino Unido de un 2.2% a un 1.6%. Por su parte, R. Centeno (1982: 251) estima, a partir de los datos de la OCDE, que sólo para 1973 el incremento del coste del petróleo importado ascendió a un 2.25% del PIB del grupo de países de la OCDE. El shock energético fue, pues, importante.

La caída de los beneficios empresariales, supone, por fin, el último de los factores, y constituye, en la práctica, la confluencia de todos los anteriores<sup>159</sup>. Ciertamen-

---

<sup>157</sup> Nótese que no para todos. En efecto, como bien nota Hobsbawm la crisis petrolífera tuvo dos consecuencias aparentemente afortunadas. En primer lugar, para aquellos productores de petróleo, a los que era como si les hubiera tocado la lotería, pues de pronto se encontraron con miles de millones de dólares no esperados. Así la URSS, país netamente exportador, utilizó mucho de ese capital en el pago de las importaciones de productos provenientes del mundo capitalista. También se ha sugerido, que este “dinero fresco”, bien pudiera haber servido de espita en la carrera de la URSS por igualar y traspasar a los Estados Unidos. En segundo lugar, muchos de los países de la OPEP, se dedicaron a distribuir en forma de créditos la inmensa cantidad de dólares provenientes del petróleo. Esto provocaría, años más tarde, una crisis mundial de la deuda (Hobsbawm, 2000: 471).

<sup>158</sup> Como acertadamente apunta Aldcroft, no se debe concluir, sin embargo, que el aumento de los precios petrolíferos sea la causa única de la aceleración de las tasas de inflación, pues ésta ya venía incrementándose ininterrumpidamente desde varios años antes: “*For one thing inflation had been a persistent feature of the whole post-war period, though the relatively moderate and creeping inflation following the Korean War has generally been regarded as beneficial on balance, even if at times it caused some degree of concern. Second, inflation began to accelerate noticeably in the later 1960s and was already approaching double figures in a number of countries before the oil price explosion of late 1973. Moreover, in the later 1970s, when the pressure on oil prices eased, the rate of inflation, though much reduced of the peak level of 1974, remained very much higher than in the 1950s and the first half of the 1960s*” (Aldcroft, 2001: 197). Asimismo, *vid.* Gráfico III.2.

<sup>159</sup> A. Glyn *et al.* estiman que el peso explicativo de cada uno de los factores varía antes y después de 1973. Así, mientras que claramente enfatizan la mayor incidencia del coste de las materias primas posterior a los choques petroleros, para el periodo anterior a esa fecha señalan: “*Our eclectic summary of influences on the profit squeeze prior to 1973 would emphasize productivity slow-down, rising real input costs, tighter labour markets which had led to a secular increase in workers’ bargaining position, and intensified competition, especially across national boundaries, as contributory factors. Attempting to attribute relative importance to these would be a very tricky counterfactual exercise. It is one we can side-step by noting that the dominant forces in this process were not of a temporary character*” (Glyn *et al.*, 2000: 82-83).

te, el recorte de la participación de los beneficios en el PIB de los países desarrollados fue drástico. Según los datos de un informe de la OCDE de la época y que han sido recogidos por el profesor B. Harrison (1997: 137), entre 1965 y 1976 la tasa de retorno de las grandes empresas cayó un 37% en el Reino Unido, un 16% en la extinta R.F.A y Canadá o un 12% en Japón. Glyn *et al.* (2000), paralelamente, estiman que la tasa media de beneficio para los países del G7<sup>160</sup> disminuyó en el sector manufacturero desde el 25% de 1965 hasta el 12% de 1980. Los economistas franceses Duménil y Lévy (2000), o el profesor Torres López (2000) creen, de hecho, que éste es el factor más importante para comprender la revolución que entonces comenzó.

Estrechamente relacionado con la caída de los beneficios empresariales, el hecho es que, como vienen a defender Barry e Irving Bluestone (1995: 116-123), el *acuerdo laboral tradicional* de posguerra se desmantelará por varios de sus costados. Así, entre las estrategias puestas en marcha por los empresarios norteamericanos, estos dos economistas detectan todo un conjunto de ellas directamente encaminadas hacia la reducción de los costes laborales. En esta línea, la externalización de actividades hacia los *Países de Nueva Industrialización* (NIC), la conocida como *estrategia sureña*<sup>161</sup>, en la flexibilización de las reglas y definiciones del puesto de trabajo, o la individualización creciente de las relaciones laborales, son todas ellas estrategias puestas en marcha en aquellos años. Y todo ello sin olvidar, claro está, la inestimable ayuda prestada por las instancias gubernamentales de la época (R. Reagan), reduciendo impuestos federales y regulaciones del tipo de la Administración de Higiene y Salud Ocupacional (OSHA), o el retroceso en las directrices de protección ambiental, así como la negativa a aumentar el salario mínimo durante ocho largos años.

### 3. EL MARCO DEL EMPLEO REFORMULADO

La convulsa década de 1970 brindó así numerosos argumentos a los adalides de la “necesidad de cambio” que se venían multiplicando desde varios años atrás. Los diversos indicadores parecían evidenciar que se había alcanzado un tope en las posibilidades que ofrecía la maquinaria que tan exitosamente había funcionado las décadas precedentes, y sus engranajes habían quedado obsoletos. Era pues necesaria una reconstrucción de los pilares para un nuevo marco del empleo que pudiera funcionar y cohesionar la sociedad a imagen y semejanza de lo logrado durante la época áurea. En contraste con aquella, sin embargo, se carece de una caracterización uniforme o

<sup>160</sup> El G7 lo conforman Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Japón, Alemania, Francia e Italia.

<sup>161</sup> Esta estrategia consistía en el cierre de plantas en el Norte y la apertura de las mismas, aunque sin presencia sindical, en el Sur. Naturalmente, esta operación se acompañaría de concesiones y rebajas sindicales en la negociación de los convenios colectivos en las empresas del Norte –mediante la fijación de sistemas salariales duales, o la sustitución de trabajadores a tiempo completo por otros a tiempo parcial o temporal–, por temor a su traslado a países de reciente industrialización.

de una denominación más o menos aceptada. Los contornos que la delimitan, de hecho, carecen de la definición necesaria, y muchas veces se confunden y solapan.

La aparición del *desempleo masivo* (Malinvaud, 1984), ya se ha aducido, fue la señal inequívoca de que el sistema había dejado de funcionar correctamente. Sin embargo, este fenómeno ni puede ni debe ser achacado simplemente a la desaceleración del crecimiento económico, pues es necesario considerar otro tipo de factores de carácter más profundo y estructural. Las siguientes páginas irán desgranando la transformación de los cuatro grandes operadores ya contemplados en el capítulo anterior, a saber: la orientación de las políticas económicas dominante, el inestable marco de relación internacional globalizado, los procesos de innovación tecnológica y su relación con los nuevos modos de organizar la producción, y, finalmente, la crisis del pleno empleo y el Estado del Bienestar, con la subsiguiente extensión de la precariedad laboral y el desempleo.

### 3.1. PILAR I. GOLPE DE TIMÓN EN EL RUMBO DE LA ORIENTACIÓN ECONÓMICA: LA ERA DE MILTON FRIEDMAN

Si el periodo 1945-1973 se corresponde con el nombre de J. M. Keynes, hablar de los últimos veinticinco años de política económica es hablar, necesariamente, de Milton Friedman. Este economista encarna, de alguna forma, el cambio de rumbo que desde finales de los años setenta acompañará a las políticas macroeconómicas puestas en marcha en muchos de los países desarrollados. Es éste un periodo en el que opera el paso desde la ortodoxia de las políticas de demanda hacia las políticas de oferta tras recorrer un interludio monetarista, pues el modelo keynesiano –más Estado, o, en otras palabras, más de “la cosa pública”– habría “hecho aguas”, relacionándose, desde esta nueva ortodoxia liberal, con la grave crisis del momento, al tiempo que en el espacio y discursos públicos perderá mucha de la legitimidad lograda en la etapa áurea.

#### 3.1.1. A vueltas con los postulados neoliberales y los límites del keynesianismo

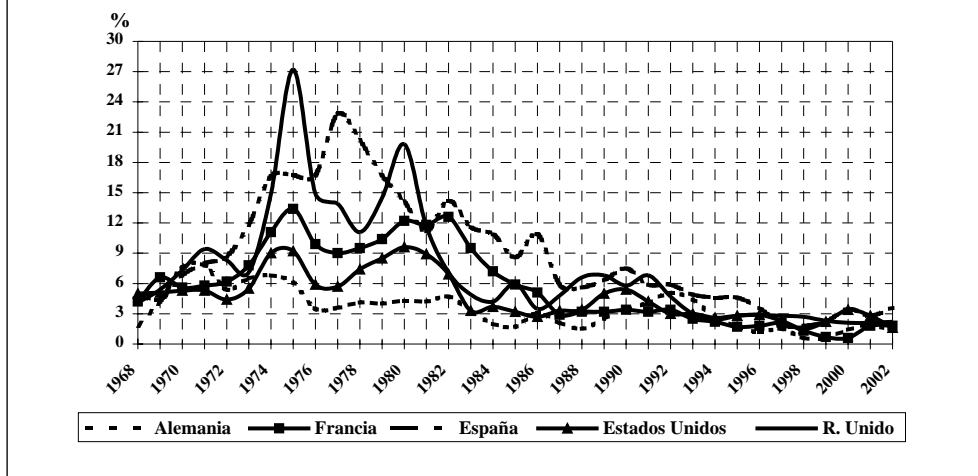
Una mirada retrospectiva de los últimos 25 años lleva necesariamente a reconocer la indisimulada influencia del pensamiento *neoliberal*<sup>162</sup> en las ideas políticas, económicas

---

<sup>162</sup> Se ha dado en llamar neoliberalismo a esa vuelta al liberalismo clásico de claras reminiscencias en J. S. Mill y D. Ricardo. Los postulados básicos que acompañan a este liberalismo clásico las resumió espléndidamente J. Gray (1986), correspondiéndose con: el *individualismo*, o la primacía de lo individual frente a lo social; el *igualitarismo*, o la igualdad moral de todos los individuos entre ellos y ante la ley; el *universalismo*, que aboga por la primacía de los individuos frente a las asociaciones históricas y culturales de cualquier tipo; y, por fin, el *meliorismo* o la convicción de que toda institución social y pacto político son mejorables.

y sociales del momento. En el plano socioeconómico, que es el que aquí más interesa, la crisis económica de los setenta y principios de los ochenta del siglo pasado vino acompañada de un cambio ideológico en la política económica hasta entonces imperante. La llegada al poder, entre otros, de M. Thatcher en Gran Bretaña o R. Reagan en EE.UU., el fracaso de los socialismos reales, y la contrarrevolución intelectual<sup>163</sup>, marcarán todos ellos el inicio de la vuelta a los postulados liberales *puros*<sup>164</sup> a lo largo de todo el planeta.

**Gráfico III.2. Tasa de inflación anual en algunos países de la OCDE (1968-2002)**



Fuente: OCDE (www.oecd.org). Elaboración propia.

<sup>163</sup> Se refiere a la formación, en los primeros años de la década de 1970, de elites intelectuales que acapararon la atención de los *mass media*, realizando a lo largo de toda la década una reconstrucción del discurso económico y político (vid. Dixon, 1998; o Soto Gamboa, 2000).

<sup>164</sup> Es importante recordar, como hace notar el historiador del pensamiento económico G. Dostaler (1998) que: “El *keynesianismo* y el *neoliberalismo* pueden considerarse como dos formas de liberalismo, que remiten a dos tradiciones liberales diferentes. Entre los pensadores liberales clásicos a los que se oponía Keynes, algunos estaban en realidad más cerca de él –y de la tradición que cabría llamar *liberalismo moderado*– de lo que él mismo pensaba, obligado como estaba a distanciarse de sus antecesores. Así, no sólo Marshall y Mill, sino también Smith, al que reivindicaban los neoliberales actuales como su maestro, están lejos de la tradición liberal dura que podemos asociar, entre otros, con los *fisiócratas* y con Ricardo, de los que Friedman y Hayek son los auténticos herederos” (1998: 5-6). También se puede acudir a Guerrero y Guerrero (2000) o al marxismo de Magdoff (1998) para ver esta misma opinión, siempre desde posiciones de izquierda clásicas. Análogamente, para una crítica liberal de las políticas económicas de la administración de George Bush hijo –normalmente tachadas de neoliberales–, se puede acudir a la web: [www.liberalismo.org](http://www.liberalismo.org), o a la del *Cato Institute* ([www.elcato.org](http://www.elcato.org)), en donde se recogen numerosas críticas del intervencionismo estatal imperante en esta época de “supuesto” neoliberalismo. Otros aducen, no obstante, que es elemento esencial del neoliberalismo la aplicación de políticas de demanda y la intervención estatal en algunos aspectos de la economía.

Lo cierto es que en la década de 1970 las políticas keynesianas se enfrentaron con dos de sus peores enemigos: el conocido como fenómeno de la *estanflación*<sup>165</sup>, esa presencia simultánea de inflación y desempleo de atroces consecuencias para la economía de un país; y el colapso del sistema Breton Woods, que, además, coincidió en el tiempo tanto con la generalización de déficit permanentes en la balanza por cuenta corriente como por la dificultad para adoptar medidas nacionales de política económica, ya que los tipos nacionales estaban sometidos al comportamiento exterior (Torres López, 1995: 392). Los desequilibrios macroeconómicos, en suma, se tradujeron en problemas de inflación (*vid.* Gráfico III.2), bajo crecimiento económico, desempleo (*vid.* Gráfico III.1) y desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Especial atención merece el fenómeno inflacionista, pues desde finales de la década de 1970 éste se ha convertido, junto con la también invocada reducción del déficit fiscal, en el objetivo prioritario de la política económica de los gobiernos occidentales. El Gráfico III.2 refleja las presiones de los precios a lo largo del periodo 1968-2002 en algunos países miembros de la OCDE. Los datos son verdaderamente significativos: partiendo de unas presiones inflacionistas que, a finales de los años sesenta, venían a rondar tasas del orden del 4-6% anual, la crisis económica de los años setenta desboca tales guarismos hasta alcanzar picos máximos del 7,8% en Alemania (año 1971), 13,4% en Francia (año 1975), 22,8% en España (año 1977), 9,2% y 9,6% en Estados Unidos (años 1975 y 1980 respectivamente), y del 27,2% en el Reino Unido (año 1975). Desde entonces, el cambio de rumbo en la política económica hacia el monetarismo –cuya base pasa por el control de los precios– y, después, hacia las políticas de oferta, ha logrado atemperar el crecimiento de los precios de manera innegable, hasta situarse a finales de los noventa y principios del nuevo milenio, en ratios en torno al 1-3% anual.

Qué duda cabe, este contexto será inteligentemente aprovechado por el movimiento (neo)liberal para expandir a escala global<sup>166</sup> su doctrina, fundada en el ideal de una ciudadanía políticamente autónoma y autosuficiente en la que el concepto de “libertad” prima por encima de cualquier otro, así como en la apuesta por el *laissez faire* y el restablecimiento de las fuerzas de mercado como vía para el desarrollo económico y la justicia social<sup>167</sup>.

---

<sup>165</sup> La estanflación da lugar a que todo intento por estabilizar los precios mediante la política monetaria tradicional –admitida por el propio keynesianismo– provoque ajustes en el mercado de precios, con unos tipos de interés al alza que deterioran las expectativas empresariales de inversión, provocan movimientos especulativos y producen efectos depresores sobre la producción y la renta –círculo vicioso–, aumentando el desempleo. Paralelamente, la política tradicional de demanda sólo consigue generar déficit público que, a través del recurso a la Deuda Pública para su financiación, termina por incrementar también los tipos de interés (Torres López, 1995: 392).

<sup>166</sup> Algo también admitido por la izquierda más crítica con las políticas neoliberales. Para profundizar en este tema se puede acudir a Anderson (1996) o Hinkelammert (1996).

<sup>167</sup> Ciertamente, los supuestos sobre los que se erige la doctrina liberal han oscilado hacia el lado de la esfera económica, lo que ha sido criticado fuertemente criticado desde posiciones antiliberales por su inclinación excesiva hacia el *individualismo egoísta* de la persona (*vid.* Touraine, 1999). En cualquier

### 3.1.2. El pensamiento económico de M. Friedman: el valor del dinero y la inflación como problema esencial

M. Friedman nacido a principios del siglo XX en la ciudad de Nueva York, convivió y polemizó con J. M. Keynes durante buena parte de su juventud, hasta convertirse en el adalid de la crítica keynesiana –con W. Roepke en Alemania o J. Rueff en Francia– incluso en los años en los que el paradigma keynesiano era indiscutiblemente triunfante<sup>168</sup>. Como Keynes, también Friedman presenta una obra marcada no solamente por su diversidad y cantidad, sino también, por su incidencia académica y pública en las cuestiones centrales en las que se adentra. Y como en el caso de Keynes, es difícil deslindar el éxito de sus ideas del contexto en el que se enmarcan: la profunda crisis económica mundial de la década de los setenta. De forma análoga, su magna obra teórica ha de ser complementada con la ingente labor en el campo de las prescripciones y recomendaciones en política económica, que acabarán por marcar toda una época (Ferrero Muñoz, 2002). Y cual Keynes, asimismo, posee una obra seminal de referencia *Capitalismo y Libertad* (1962), a la que por justicia e impacto social debiera añadirse el éxito editorial de *Libertad de Elegir* (1979), y la posterior *La Tiranía del Statu Quo* (1984). Estas tres obras –y especialmente la primera– recogen las tesis fundamentales del pensamiento académico del autor.

.../...

caso, esta vuelta al liberalismo clásico entiende la libertad como un mecanismo que garantiza el pleno disfrute de los derechos individuales, sustentada en la propiedad privada y en el libre mercado, en tanto que la igualdad representa el carácter igualitario en el que los ciudadanos cuentan con las mismas oportunidades de salida para tomar parte en el mercado. J. Gray lo explica así: “*además de defender la institución de la propiedad privada como condición y, a la vez, parte integrante de la libertad individual, se planteará que los mercados libres representan el único medio no coercitivo de coordinar la actividad económica en una sociedad industrial compleja*” (1992: 107). M. Friedman, en una reciente entrevista profundiza en esta mismas tesis: “(...) *considero que debemos ser cuidadosos en no sobredimensionar el papel que desempeña la libertad económica como fuente de crecimiento económico, comparado con el rol de la libertad económica como parte de la libertad, la libertad humana*”; y más adelante, “*En mi opinión, la expansión de la libertad económica traerá en consecuencia mayores libertades políticas (...). Así que no creo que la situación sea una en la que haya que sacrificar la situación económica para tener libertad política. Creo que es al revés. Contra más se pueda promover la libertad económica, habrá más apoyo, habrá más presión por un grado de libertad política*” (2002: 2-3).

<sup>168</sup> Su animadversión intelectual por la obra keynesiana le llevará, de hecho, a tomar parte en la fundación de la liberal *Mont Pelérin Society* en abril de 1947 en Suiza junto a una nutrida presencia de economistas, filósofos, historiadores y periodistas de la talla de Ludwig Von Mises, Karl Popper, Walter Eucken, George Stigler, F. A. von Hayek, Fritz Machlup o Bruno Leoni en defensa, todos ellos, de los principios de la propiedad privada y la libertad individual. En sus comienzos, las discusiones más fuertes se centrarán entre los economistas de la Escuela Austriaca y los monetaristas de la Escuela de Chicago, en torno de los temas monetarios y el patrón oro; y, entre los creyentes y agnósticos respecto de Dios y la religión. La *Mont Pelerin Society* continúa siendo un importante centro de debate intelectual aún actualmente, y cuenta con unos 5.000 miembros. También en 1955, en Gran Bretaña se fundará el *Institiut of Economic Affairs*, fundación privada de investigación que dará a la luz los conocidos como *think tanks*, o “tanques de pensamiento” (*vid.* Cockett, 1994; Dixon, 1998; [www.liberalismo.org](http://www.liberalismo.org)).



### 3.1.2.1. *Monetarismo, empirismo e influencia social*

Si bien la influencia de Friedman es, en numerosas ocasiones, reducida al terreno de lo monetario y, especialmente, al desarrollo de su *visión monetarista*, hay que señalar que la concepción friedmaniana es más amplia, y como apunta I. Ferrero Muñoz (2002) siguiendo la obra de K. R. Leube (1987), ésta descansa en una triple vertiente: su cientificidad económica; su heterodoxia en materia monetaria y su ineludible referencia como exponente del liberalismo individual. Los dos primeros elementos<sup>169</sup> serán, asimismo, los estandartes de la que se dará en llamar *Escuela de Chicago*, de la que Friedman es considerado su principal valedor. Por su interés para esta investigación, se analizan más atentamente los dos segundos elementos, pues su relación para con el fenómeno del empleo es más estrecha.

#### a) El monetarismo y la Escuela de Chicago

La *visión monetarista* que desarrolló a lo largo de toda su obra descansa en frases como: “el dinero importa”, y “la inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario”. Ciertamente, la primera de las afirmaciones “el dinero importa” da cuenta del modo en que las variaciones en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria determinan primariamente la tasa de crecimiento de la renta nacional nominal. En este punto es importante recordar, cuando se caracteriza el fenómeno monetario, la diferencia entre el *valor nominal* y el *valor real*. De alguna manera, esta distinción enlaza con la denominada *teoría de la inflación-salario* (Friedman, 1990; Piore y Sabel, 1990; Wyplosz y Burda, 1994), base del pensamiento friedmaniano, que viene a afirmar que un aumento de los salarios nominales no supone un aumento de los salarios reales ya que los precios se ajustan casi automáticamente generando inflación pero sin incidir en la economía real:

Si la oferta de dinero y el nivel de precios (y el valor nominal de otros activos de la economía) se duplicaran, no habría efectos sobre la economía real (Wyplosz y Burda, 1994: 256).

En este mismo sentido, Friedman defendía que si se atendía a la función del consumo y, sobre todo, a la historia monetaria de los Estados Unidos e Inglaterra, las magnitudes macroeconómicas estudiadas eran más estables de lo que habían pensado los keynesianos. Esta constatación empírica servirá, análogamente, para restaurar la validez de la llamada *teoría cuantitativa*<sup>170</sup> poniendo en tela de juicio la función de

---

<sup>169</sup> La estancia de Friedman en la Universidad de Columbia junto con los economistas y estadísticos H. Hotelling, W. Mitchell y J. M. Clark, trabajando en un enfoque mucho más institucional y empírico en comparación con su experiencia en la Universidad de Chicago, o la posterior influencia de Kuznetz (Walters, 1987) marcará profusamente su obra. *Vid.* Ferrero Muñoz (2002: 73 y ss.).

<sup>170</sup> Los postulados clásicos afirmaban que los precios varían proporcionalmente en función de la cantidad de dinero, por lo que la cantidad de dinero es la variable determinante del nivel de precios en la

consumo keynesiana –el consumo depende de la renta corriente, renta que viene determinada por la propensión marginal al consumo– y haciéndola depender de la renta permanente más que de la renta corriente. Así, el público tendería a gastar una proporción casi fija de la renta, pero nunca fluctuante, lo que socavaba, en la práctica, el papel otorgado por la doctrina keynesiana a la política fiscal redistributiva como elemento eficaz de reactivación económica, y de ahí la necesidad de una política fiscal reducida que dejase en manos de los ciudadanos cómo utilizar y gastar sus ingresos<sup>171</sup>; de otro lado, la estabilidad inherente a las variables macroeconómicas daba pie a que fuera el dinero y, más específicamente, la masa monetaria en circulación<sup>172</sup>, el verdadero factor influyente sobre el nivel de precios y nunca los factores “reales” aducidos por el keynesianismo; por fin, la inflación, que lejos de representar un estímulo para el desarrollo, a largo plazo será vista como un auténtico freno:

La inflación es una enfermedad, peligrosa y a veces fatal, que si no se remedia a tiempo puede destruir a una sociedad. Los ejemplos abundan. Los periodos de hiperinflación en Rusia y Alemania tras la Primera Guerra Mundial, cuando los precios alcanzaban un valor doble o superior de un día al otro, prepararon el camino para el comunismo en un país y el nazismo en otro. La hiperinflación que se produjo en China tras la Segunda Guerra Mundial facilitó la victoria del presidente Mao sobre Chiang Kai-Shek. La inflación

.../...

economía. Naturalmente, estos postulados descartan la posibilidad de que los cambios en la cantidad de dinero afectasen a la demanda real de bienes y servicios y, por lo tanto, a la demanda de dinero. Keynes, según Friedman, había asestado dos golpes a esta teoría cuantitativa clásica expuesta por A. Marshall en 1871 y complementada más tarde por Irving Fisher en 1911. El primer mazazo recae sobre la asunción, implícita en la teoría cuantitativa, de que la velocidad de circulación del dinero es estable. Para Keynes, la velocidad de circulación es como una veleta que se mueve en uno u otro sentido en función de las variaciones experimentadas en el dinero. La lógica keynesiana, así, establece que un aumento de la cantidad de dinero es acompañado de una bajada de velocidad, por lo que todo seguirá igual. El segundo golpe, hará referencia a la “trampa de la liquidez”, y, particularmente, a la aceptación de situaciones en las que se contempla la elasticidad total de la demanda por motivos especulativos. Así, según la teoría keynesiana (*vid.* Apartado 3.1 del Capítulo II de esta investigación), los incrementos en la cantidad de dinero no se transmiten a las rentas, al haber sido absorbidos por los saldos especulativos, lo que redundará en una ineficacia absoluta de las políticas monetarias (Friedman, 1970; Ferrero Muñoz, 2002; Spiegel, 1999).

<sup>171</sup> J. K. Galbraith lo expresa así: “*Friedman ha sido siempre un enérgico opositor de la regulación gubernamental y, en general, de toda actividad del Estado. En su opinión, la libertad alcanza su máxima expresión cuando se permite al individuo que utilice sus ingresos como mejor le parezca*” (1989, 296).

<sup>172</sup> El marco teórico de su réplica a Keynes se recoge en *A theory of the consumption function*, del año 1957, trabajo en el que logrará demostrar que, en el largo plazo, tanto la velocidad como la demanda de dinero son funciones estables de la renta permanente. La argumentación será que si la renta permanente sube, también lo hará la demanda de dinero, causando un descenso en la velocidad. En el corto plazo, empero, la velocidad del dinero aumentaría en los periodos de alta producción para mitigar el *gap* entre renta corriente y permanente, y descendiendo en periodos de contracción. El incremento a largo plazo de la renta y la demanda de dinero lograrán expandir la oferta monetaria, permitiendo, paralelamente, un nuevo equilibrio en el nivel de precios, y mostrando la neutralidad del dinero a largo, factor que viene a reconocer implícitamente, los efectos a corto sobre el nivel de renta, el empleo y las tasas de interés de la política monetaria (Ferrero Muñoz, 2002: 52).

en el Brasil, país en el que el aumento de los precios en 1954 alcanzó la cifra del cien por cien, trajo el gobierno militar. Una inflación mucho peor contribuyó a la caída de Allende en Chile en 1973 y a la de Isabel Perón en 1976, seguida en ambos países por la toma del poder por parte de una junta militar (Friedman, M y Friedman, R, 1987: 351-2).

Opinión que será compartida por Galbraith (1989: 296) para quien la inflación continuada es factor debilitador del gobierno<sup>173</sup>. En efecto, la doctrina friedmaniana defiende una tasa de inflación baja y controlada, a la vez que muestra su interés por mantener el dinero “ocioso” bajo. Es decir, se trata de que el Gobierno ejercite su control, a través del corrector automático que es el *tipo de interés*<sup>174</sup> como herramienta persuasiva del Banco Central<sup>175</sup>, sobre tres elementos: la pérdida de valor real del dinero; el mantenimiento estable del producto de la comunidad en su conjunto; y, finalmente, la frustración ante el consumo, causa directa del aumento de dinero nominal en la sociedad. Y todo ello aún y a pesar de provocar aumentos en la tasa de desempleo o, como anota Tortella: “*se trataba de llevar a cabo una estabilización [de los precios] sin que temblara el pulso por un aumento del paro, porque éste sería temporal*” (2000: 367).

De este modo, el verdadero caballo de batalla pasará por embridar una inflación que acecha a toda la economía, y más si ésta está totalmente internacionalizada, ya que el valor de los productos exportados aumentará nominalmente, provocando una pérdida de competitividad interna y externa con respecto a los productos externos, con un nivel inflacionario menor. Ciertamente, desde la atalaya que brinda el año 2003, parece de justicia reconocer el elevado éxito que las políticas friedmanianas han operado sobre este particular. A ello ha ayudado un paquete de medidas adicionales que han coadyuvado una reducción considerable del sector público –léase pri-

---

<sup>173</sup> Conviene detenerse, no obstante, en la casuística que explica la centralidad en la agenda política que acompaña a este fenómeno desde la década de 1970. La génesis se encuentra en la crisis del sistema de Bretton Woods que había sido aprobado tras la Segunda Guerra Mundial. A principios de los años setenta Estados Unidos abandonará definitivamente el patrón-oro como sistema que permitía la conversión del dólar en oro, a imagen y semejanza de lo ocurrido con la plata en 1873 por lo que las monedas comienzan a fluctuar libremente, perdiendo el único elemento referencial estable a la hora de establecer el tipo de cambio de su propia moneda en el mercado internacional. Esta nueva situación hace que en caso de que la inflación aceche a la economía nacional, ésta pierda competitividad *ad intra* y *ad extra* ya que el dinero se protege en la inflación. Así, en el primero de los casos aumentarán los precios de los productos internos con respecto a los importados; en el segundo caso, los propios productos exportados serán más caros en el exterior.

<sup>174</sup> Un tipo de interés que interesa sea bajo para poder así atraer inversiones capital-intensivas hacia la producción, desviándolas de los fondos “a largo”. En otras palabras, las inversiones se contraen y la moneda nacional se refuerza al convertirse en refugio de divisas extranjeras (Wyplosz y Burda, 1994: 394 y ss.).

<sup>175</sup> Nótese que el recurso al Banco Central como institución encargada de velar por el control de la masa monetaria es vital en el pensamiento de Friedman. Es una manera de dejar el asunto en manos “expertas” y no políticas. En esta línea, Tortella apunta siguiendo a Woodall (1999): “*Se desempolvaron estadísticas que mostraban que en los países donde más independientes eran los bancos centrales, menores eran las tasas de inflación*” (2000: 368).

vativación— y una abierta flexibilización de algunos mercados —capital y trabajo—, así como una reducción del poder de los monopolios y de las organizaciones sindicales. Llama poderosamente la atención, no obstante, el que la explicación de fenómenos sociales complejos descansa en una variable económica solamente.

En cualquier caso, el desarrollo teórico y práctico de los postulados monetaristas friedmanianos se acompañará, además, de la reinterpretación de la denominada “curva de Phillips”<sup>176</sup> y del fenómeno de la Gran Depresión<sup>177</sup>. En suma, la obsesión de Friedman pasó por realizar una extensa reinterpretación del largo periodo de keynesianismo y de muchas de las presunciones que esta doctrina había logrado imponer con los años. Ahora bien, como atinadamente apunta Tortella, “*la economía keynesiana estaba diseñada para evitar las depresiones, pero no para evitar las inflaciones*” (*Ibid.*: 353), y a mediados de la década de 1970 el fenómeno inflacionista, ya se ha visto, reapareció con inusitada fuerza.

#### b) El exponente del liberalismo individual

La segunda de las dimensiones que acompañan la trayectoria de Friedman es la de su defensa a ultranza de la supremacía del individuo frente a la sociedad y el imperativo de la libertad, es decir, la consideración de la libertad individual como valor principal y fin último de toda acción social. Con respecto al primer elemento, conviene recordar que el pensamiento friedmaniano se inscribe en la corriente clásica del

---

<sup>176</sup> A.W. Phillips es considerado como un keynesiano. Y de ahí la imperiosa necesidad de reinterpretar la “curva de Phillips”, sobre la base de la consideración de que el nivel de empleo depende de los salarios reales y no de los nominales, como creía Phillips. La interpretación que realiza Friedman está basada en el concepto de “inflación no esperada”, según la cual los decrementos temporales del nivel de paro solamente son posibles por cambios en el salario real. Así, un aumento del nivel de precios no se corresponde automáticamente con su inmediato incremento en los salarios, pues existe una cierta “ilusión monetaria” que impide ver con nitidez la generalidad o particularidad de tal aumento de precios, lo que posibilita el descenso del salario real y el aumento del empleo. Con el transcurso del tiempo, sin embargo, desaparece esa “ilusión” y los trabajadores se aperciben del aumento de los precios, lo que conlleva un aumento del salario real y, consecuentemente, un incremento del paro. Es decir, se habría conseguido un aumento inflacionario sin disminuir el paro. Friedman concluye que la curva de Phillips se convierte en una línea vertical al nivel de la *tasa de desempleo natural no aceleradora de la inflación* (NAIRU), nivel de paro al que se tiende necesariamente más allá de la tasa de inflación siempre que los agentes sean capaces de predecirla. Las acciones para combatir el paro, por lo tanto, pasarán por medidas microeconómicas encaminadas a la mejora de la flexibilidad del mercado de trabajo y de la formación de los trabajadores.

<sup>177</sup> Frente a la primigenia interpretación realizada por Keynes, según la cual durante la crisis de 1929, y a pesar de la drástica caída de los tipos de interés, la política monetaria habría demostrado su ineficacia al no haber conseguido reactivar la actividad económica, Friedman dirá que la principal responsable de la Gran Depresión fue una política monetaria contractiva y que condujo a la deflación, pues la vía de actuación lejos de basarse en el recurso a los tipos de interés debiera haberse sustentado en la reactivación de la cantidad de dinero en circulación, que, según sus datos, se había visto mermada en su tercera parte (Friedman y Friedman, 1998: 233).

liberalismo propia de finales del siglo XVIII y principios del XIX, que más tarde cristalizaría en la doctrina inglesa de los *whig*. Es decir, Friedman huye de ese liberalismo “adulterado” de Jeremy Bentham que, en su opinión, está más aderezado de intervencionismo y paternalismo pro-igualitario que imbuido por la búsqueda suprema de la libertad individual.

Friedman se suma así, a aquellos que frente a la tensión teórica entre individuo y sociedad, prefieren inclinarse por lo individual. Para él, la sociedad deberá ser entendida como un ente formado por individuos en el que cada uno de los miembros, tanto desde su responsabilidad individual, como desde la “riqueza de la diversidad”<sup>178</sup>, aporta valor con el objeto de: “(...) ayudarnos a cumplir nuestras obligaciones individuales, conseguir diversas metas y propósitos y, sobre todo, proteger nuestra libertad” (Friedman, 1962: 13).

En el campo del imperativo de la libertad, Friedman distinguirá dos grandes tipos: la libertad adscrita al orden de *lo privado*, y la relacionada con *la acción social* (Ferrero Muñoz, 2002: 110). Con respecto al primero de los tipos, es éste el que se refiere al mundo de la ética y la moral, es decir, es el individuo el que, desde su plena y absoluta libertad y subjetividad, establece su norma de conducta, en base a una filosofía de corte ético e individualista. Por lo que hace referencia al segundo tipo, éste se adquiere en la relación social, esto es, en una sociedad que deberá garantizar y respetar la naturaleza del hombre libre, por ello:

(...) la libertad es considerada fin último de toda acción social. Todas las medidas sociales, económicas o políticas persiguen diversos objetivos, pero el que debe prevalecer sobre todos es la defensa de la libertad individual. Éste es el principal y único valor moral cuando hablamos de relaciones entre la gente (Ferrero Muñoz, *op cit.*: 116).

Como se puede suponer, este pensamiento liberal clásico del que hace gala M. Friedman, le lleva a rechazar sin titubeos toda intervención estatal, excepto aquella función para la que deberá existir el Estado y que no es otra que la de ser garante de un marco adecuado que faculte al individuo para preservar adecuadamente su libertad, de tal forma que el Estado establecerá las reglas de comportamiento de dicho marco, amén de velar por su estabilidad y permanencia temporal recurriendo, si fuera menester, al legítimo ejercicio de la autoridad. Finalmente, el mercado será, así, el símbolo y exigencia supremo de la libertad, debiéndose respetar escrupulosamente su libre funcionamiento:

La perfección no es cosa de este mundo. Siempre habrá productos deficientes, charlatanes y timadores. Pero, en conjunto, la competencia del mercado, si se la deja funcionar, protege al consumidor mucho mejor que la alternativa ofrecida por los mecanismos gubernamentales que de forma creciente se han sobrepuesto al mercado (Friedman y Friedman, 1987: 308).

---

<sup>178</sup> Por “riqueza de la diversidad” entiende la originalidad, iniciativa, conocimiento, multiplicidad, etc., que acompaña a cada individuo, para él auténtico poder de la sociedad. Su argumentación es la de que la sociedad, de ninguna de las maneras, puede ni debe coartar esta libertad, de tal modo que el perfeccionamiento individual llevará, a su vez, a un perfeccionamiento social.

### 3.1.3. Del monetarismo a las políticas de expansión de oferta

El monetarismo friedmaniano, si bien prontamente abrazado por las autoridades políticas de los Estados Unidos y Gran Bretaña primero, y de otros muchos países después, conoció, empero, un importante frenazo tras su fracaso como receta económica para todos los males que aquejaban a las economías occidentales durante principios de la década de 1980. La depresión generada por el salvavidas monetarista se debió, en gran parte, a su modelo de corrector automático y, especialmente, a las altísimas tasas de interés bancarias que generó en su obsesiva lucha contra la inflación, lo que llevó, en Estados Unidos, a que este país pasara de ser el mayor prestamista mundial, a consolidarse como el país más endeudado del planeta:

Finalmente, la inflación fue aplastada. El dinero no está vinculado con los precios a través de la magia misteriosa de la ecuación de Fisher ni de la fe de Friedman, sino de los altos tipos de interés, mediante los cuales se regulan los préstamos y la creación de depósitos bancarios (y de otra índole). A principios del decenio de 1980, los tipos de interés se elevaron a niveles sin precedentes en Estados Unidos, hasta el punto de que a la inflación de dos dígitos se le contrapusieron tipos de interés de esta misma magnitud (Galbraith, 1989: 300).

Esta situación, junto a la creciente pérdida de competitividad económica y empresarial norteamericana –de la que el conocido *affaire* General Motors *versus* Toyota es un recurrido ejemplo– terminó por finiquitar la validez sistémica del modelo monetarista y, aún asumiendo muchos de sus postulados, dar un paso más hacia las que se han dado en llamar “políticas de oferta”<sup>179</sup> como fórmula para controlar el aumento de precios en el sistema económico y lograr el equilibrio macroeconómico, siempre con la obsesión puesta en la competitividad. Pérez Esain ha resumido las diferencias entre ambos modelos, monetarista y de expansión de oferta, de esta manera:

Las claves son similares al *monetarista* en lo que se refiere al protagonismo del Estado y de los individuos, pero con la diferencia de que, mientras el *monetarista* estaba alentado por el pensamiento clásico ortodoxo de que el dinero podía ser controlado y con ello la inflación, el modelo denominado *expansión de la oferta* tiene la base en el desarrollo productivo como forma de detener la subida de precios y mantenerlos en niveles aceptables. Lo importante es que exista capacidad de consumo por parte de los individuos y capacidad de generación de oferta por parte de aquellos que producen. Se trata, básicamente, de estabilizar en el tiempo el modelo de competencia perfecta a través de la *espiral producción-consumo* (2000: 75).

---

<sup>179</sup> Análisis en mayor o menor profundidad pero bien articulados sobre este nuevo modelo pueden encontrarse en Galbraith (1989 y 1997); Jacobs (1986); McConnell y Brue (1997); o Wyplosz y Burda (1994), entre otros.

Los elementos sustantivos del nuevo modelo de oferta se pueden resumir en cuatro grandes ejes: el control de la inflación, unos bajos tipos de interés, una política fiscal que prime la capacidad de compra, y la contención del crecimiento salarial.

Sobre el control de la inflación ya se ha visto cómo la ortodoxia monetarista había establecido las metas de una inflación controlada y baja, pues se supone que ésta aumentará el grado de competitividad de los factores productivos tanto a nivel nacional como internacional. El error monetarista, sin embargo, había estribado en el excesivo recurso al corrector automático del tipo de interés. La política de expansión de oferta buscará, así, una optimización de los recursos productivos –nuevos productos, aumentos de productividad, etc.– haciendo uso de este mecanismo solamente en los casos más extremos.

El mantenimiento de una inflación controlada sin el recurso constante al corrector automático del tipo de interés alto exige que el precio del dinero ocioso sea bajo, con el objeto de llamar la atención del capital no tanto hacia los fondos bancarios “a plazo” cuanto hacia la inversión productiva real<sup>180</sup>, pero también exige el que el Estado no se apropie de ese crédito, pues ésta prerrogativa es *conditio sine qua non* para el buen funcionamiento de este modelo económico. Sin embargo, es ésta una situación difícil de conseguir sin la puesta en marcha de algunos mecanismos. La manera de mantener unos tipos de interés bajos se realizará mediante la llamada *oferta crediticia preferencial*, es decir, el establecimiento de clientes para los que preferentemente se ofertarán créditos con tipos bajos. Estos dos clientes serán el sector inmobiliario y el sector empresarial. Las modalidades de crédito personal e hipotecario, y créditos a empresa, serán así las más recurridas (Galbraith, 1997: 113). Análogamente, se buscará evitar el temido fenómeno de la *estanflación*, de tal manera que el precio del producto vendrá dado por el mercado mientras que el beneficio de ese producto lo marcará la empresa. Resta pues la consideración de la variable “coste del producto”, factor éste sobre el que tendrá que actuar la empresa con el objeto ofrecer un producto lo más competitivo posible; el acceso a la calidad total, la reducción de los costes impuestos por los proveedores, la aplicación de nuevos modelos de gestión (por procesos, por categorías, etc.), constituyen todos ellos elementos que procuran minimizar o atemperar los costes productivos, aumentar la productividad<sup>181</sup> y mantener así la expansión de la oferta.

El tercer elemento de este nuevo modelo es el que se refiere a la política fiscal. Asumiendo los postulados monetaristas a este respecto –los individuos deberán disponer del máximo activo posible de cara a su relación con el mercado– se espera que el individuo se convierta en *demanda efectiva* real, a la par de un Estado que, en buena lógica, también deberá asumir un nuevo rol, menos intervencionista, menos keynesiano. El Estado

---

<sup>180</sup> En esta situación de bajos tipos de interés, las opciones para invertir el capital se reducen a tres: la inversión en bolsa, la inversión en capital y la inversión en inmuebles.

<sup>181</sup> Nótese que la necesidad de reducir costes incrementando la productividad generará necesidades de capital de rápida amortización, esto es, la existencia de una base crediticia amplia.

estará obligado así a articular un tipo de política fiscal que descansa en la disminución progresiva de la presión fiscal directa, a la par del recurso a la presión fiscal indirecta como vía de financiación pública alternativa. Se asistirá, pues, a una reducción de los impuestos sobre la renta de las personas (IRPF para el caso estatal) con el fin de evitar una contracción de la oferta, mientras que los impuestos sobre el producto (IVA, impuestos especiales, ...), es decir, los que sancionan el consumo, aumentarán.

El “papel económico del Estado” (Stiglitz, 1993) pasará a concentrarse en su condición de garante de las libertades individuales, así como en su compromiso con los servicios socialmente ya asumidos del Estado del Bienestar, como son la sanidad, la educación, la defensa, las infraestructuras, etc., pero siempre huyendo de ese “Estado asegurador” propio del marco socioeconómico anterior, y convirtiéndose en un consumidor más. Se está ante una vuelta al mercado, lugar en el que se desarrolla el supremo marco de la libertad, de tal forma que aquellos lugares que ofrezcan mayores posibilidades empresariales –por sus condicionamientos económicos, de infraestructuras, de capital humano, de política fiscal, etc.– se erigirán en las *áreas centrales* (Alonso, 1999) de la nueva economía *glocal* más allá de los límites de los poderes públicos locales. Bajo estos nuevos condicionantes “lo económico” pasará a erigirse en figura dominante por encima de “lo político”. El poder político, dirá Galbraith, ya no fija los salarios, los intereses ni los precios de los proveedores ni al consumidor, de tal forma que:

Y en esa forma, a las imputaciones de abuso de poder se responde con esa afirmación tan sencilla como de alcance universal: a quien se está acusando es al mercado. De nuevo, la paradoja del poder en la tradición clásica consiste en que, aunque todos están de acuerdo en que el hecho del poder existe, en principio no existe (Galbraith, 1989: 313).

Y añade el profesor V. Navarro, recogiendo las palabras del conocido periodista estadounidense J. Hagland:

Los mercados financieros y los bancos centrales que fijan los intereses son ahora los generales en una guerra que lleva ya veinte años y que se justifica como necesaria para controlar la inflación, pero que en la práctica vacía al gobierno de su poder y empobrece la democracia. Temerosos de incrementar los impuestos y aterrados de asustar a los mercados de bonos y seguridades, los políticos se han rendido a los financieros en la batalla por el presupuesto y las políticas fiscales (Navarro, 1997: 209-210).

Finalmente, el modelo de expansión de la oferta, desde su asunción de que los salarios son costes fijos que inciden en el precio final del producto, tratará por todos los medios de controlar y moderar el crecimiento de los mismos. Se opta, de esta forma, por la espiral “salarios-precios bajos” para actuar, en caso de necesidad con respecto a unas posiciones de partida con alta inflación y baja inversión, al estilo de un deflactor; es decir, se busca un decremento de los costes laborales y tecnológicos y un aumento de la productividad a través de la reasignación de los factores productivos, siempre con el objeto declarado de reducir el precio del producto final. El objeto, sin duda, pasa por que la oferta consiga crear su propia demanda, y si el alza salarial no es constreñida, la oferta no puede ser competitiva y, desde luego, mucho menos “tirar” de la demanda.



### 3.2. PILAR II. TRANSFORMACIONES EN EL ORDEN SOCIOECONÓMICO INTERNACIONAL: GLOBALIZACIÓN, INTEGRACIÓN Y EMPLEO

*Xiao Zhi es un trabajador industrial de Shenzhen, una zona económica especial del sur de China. Como otros muchos habitantes del país pasó tres años difíciles viajando de un lugar a otro, huyendo de la pobreza de la cercana provincia de Sicuani. Finalmente, consiguió empleo en Hong-Kong en una nueva empresa que fabrica prendas de vestir para el mercado estadounidense. Ahora se puede permitir algo más que un plato de arroz al día. Gana \$2 diarios y encara el futuro con optimismo.*

\* \* \*

*Joe vive en un pueblo del sur de Texas. Su antiguo empleo como contador de una empresa textil en la que había trabajado durante muchos años no era muy seguro. Ganaba \$50 dólares al día y las promesas de ascenso nunca se convirtieron en realidad. Cuando las importaciones baratas procedentes de México hicieron bajar el precio de los textiles la empresa cerró. Joe volvió a la universidad para seguir estudios de administración de empresas y, recientemente, consiguió un empleo en uno de los nuevos bancos de la zona. Ahora vive mejor, a pesar de las mensualidades que paga para devolver el préstamo subvencionado por el gobierno que recibió para financiar sus estudios.*

Estas dos anécdotas las refiere un informe del Banco Mundial (1995: 58) sobre el trabajo en el mundo publicado mediada la década de 1990. Ciertamente, las vidas de los trabajadores de todo el mundo están cada vez más interrelacionadas entre sí, pues la mayor parte de la población mundial vive hoy en día en países que están ya integrados en los mercados mundiales de bienes y servicios financieros o que pronto lo estarán. Paralelamente, cada vez es mayor el porcentaje de la población activa mundial que se dedica a tareas relacionadas con el comercio internacional y los flujos de capital (OIT, 1996). Así, si durante las décadas de 1950 y 1960 se pensaba que las fuerzas del mercado mundial –fundamentalmente para los países en vías de desarrollo– eran vistas como una amenaza para su industrialización y desarrollo, hoy en día, contrariamente, son vistas de manera ambivalente: como fuente de nuevas oportunidades pero también como vía de cierto imperialismo económico.

Fenómenos como la incorporación de los países ex comunistas al mercado mundial o la oleada de medidas liberalizadoras del comercio y la inversión<sup>182</sup>, han elevado, sin duda, la proporción de trabajadores empleados en el mercado de trabajo mundial. Sin

<sup>182</sup> Por ejemplo, según datos recogidos por la OIT y el FMI, desde 1984 el volumen de comercio mundial ha aumentado más deprisa que la producción mundial, a raíz de la cual la ratio exportaciones/PIB ha aumentado considerablemente en el conjunto de la OCDE, Sudeste Asiático y América Latina. Las medidas liberalizadoras de la Ronda Uruguay o los acuerdos GATT tienen mucho en su haber. De otro lado, las inversiones extranjeras directas se han triplicado desde principios del decenio de 1980, aunque el reparto ha sido muy desigual y focalizado hacia determinadas zonas (véase Banco Mundial, 1995; OIT, 1996; OCDE, 1996).

embargo, no es menos cierto que junto a estos fenómenos, la economía mundial ha conocido en los últimos años una dinámica paralela de “integración intrabloques” (Krugman, 1994) de la que la Unión Económica y Monetaria (UEM) europea es estandarte incuestionable. Es decir, se asiste a un doble fenómeno globalizador e integrador que afecta al marco del empleo anterior, por lo que cabe preguntarse por sus características.

### 3.2.1. Globalización y empleo: ¿hacia una nueva división internacional del trabajo?

Explica Hobsbawm (2000: 363) cómo el fenómeno de la nueva división internacional del trabajo iniciado allá por la década de 1960, cobró nuevos bríos tras las sucesivas crisis de la década posterior. La revolución del transporte y las comunicaciones –descenso impresionante de los costes–, juntamente con los profundos y vertiginosos cambios tecnológicos jugarían, sin duda, un papel determinante en la deslocalización, externalización y relocalización<sup>183</sup> del trabajo y de los procesos de trabajo a lo largo del mercado mundial de muchas de las industrias productivas hasta entonces sitas en los núcleos de las sociedades económicamente más avanzadas. Un ejemplo de esta dinámica deslocalizadora, cuyas consecuencias sobre la estructura social del empleo se abordan profusamente en la segunda parte de esta investigación, es el propio devenir de los núcleos industriales clásicos vascos –léase Margen Izquierda del Ibaizabal o el cinturón industrial de Donostialdea, entre otros muchos– en los que desde principios de los años ochenta son múltiples los ejemplos de industrias siderúrgicas, navales y manufactureras que o bien han desaparecido o, en el mejor de los casos han sido reestructuradas<sup>184</sup>; entre otras, las paradigmáticas

---

<sup>183</sup> En la actualidad las pautas de producción están bastante más descentralizadas que hace algunos años, lo que según autores como L.E. Alonso (1999: 132-137) habría devenido en una nueva economía territorial tendente a generar una localización diferente de las actividades económicas y los procesos sociales. Así, según este sociólogo se habrían ido configurando tres grandes espacios económico-territoriales: el *centro* de la nueva economía global, que habría pasado por caracterizarse a partir de su modelo de integración fordista a otro posfordista asentado en los elementos hipertecnológicos, virtuales, financieros y comunitarios. Este espacio estaría formado por ciudades-región centrales en el marco global, zonas integradas con una enorme capacidad financiera y de crecimiento, pero, a su vez, con costes sociales en forma de subempleo y desempleo de los obreros menos cualificados; los *espacios intermedios* en los que la constante es una tensión continua entre deslocalizaciones y relocalizaciones productivas. Son zonas vulnerables donde se da la paradoja de la puja por la localización de nuevas y modernas industrias atraídas por incentivos de tipo fiscal, etc., mientras que, paralelamente, se asiste al hundimiento de las economías tradicionales. La ventaja competitiva deriva de la limitación de los derechos sociales y laborales de los ciudadanos; finalmente, las *zonas de exclusión*, en las que la única ventaja reside en la posibilidad de localización de ciertos sectores especialmente problemáticos (tecnologías peligrosas, contaminantes o nocivas). Véase también H-P. Martín y H. Schuman (1998).

<sup>184</sup> Para el estudio de la crisis de la siderurgia estatal y vasca *vid.* Navarro (1989 y 1990) y Navarro *et al.* (1994). El estudio más completo sobre la reestructuración de la industria en Bizkaia es, sin duda, el de M. C. Torres (1995). Asimismo, el Capítulo V de esta investigación aborda esta problemática en las tres zonas de empleo.

*Altos Hornos de Vizcaya, General Eléctrica Española, o los astilleros navales de La Naval y Euskalduna.*

En este sentido, esa percepción ampliamente extendida hasta los años sesenta de un primer mundo industrializado, productor de manufacturas y adalid de las empresas tecnológicamente más avanzadas frente a un segundo y tercer mundos como productores agropecuarios, ya no es válida. Según el Banco Mundial (1995: 59) la proporción de productos manufacturados en las exportaciones de los países en desarrollo se triplicó desde el 20% al 60% entre 1970 y 1990<sup>185</sup>. Este fenómeno fue en parte promovido, qué duda cabe, desde las empresas del viejo mundo industrial, que conseguían así abaratar sus costes laborales, pero en parte buscado también por los esfuerzos de los gobiernos de los países del segundo y tercer mundo por industrializarse<sup>186</sup>.

Sin embargo, como acertadamente hace notar E. Lee (1996), el planeta no es aún un enorme bazar en el que las naciones ofrecen su mano de obra a precios bajos con tal de lograr el trato, más al contrario, cerca del 70% de la población ocupada en los países desarrollados lo está en el sector servicios, es decir, en tareas pocas veces susceptibles de comercio internacional; y, al tiempo, menos del 12% de la población ocupada de los países en vía de desarrollo se dedica a actividades fuera de la agricultura tradicional y de subsistencia. Paralelamente, según los estudios de Hirst y Thompson (1996), el 75% del valor añadido de las empresas multinacionales se produce, normalmente, en los países origen de las mismas.

Naturalmente, el fenómeno de la globalización<sup>187</sup> es como la *lengua de Esopo* (Estefanía, 2000), ya que de ella puede esperarse tanto lo mejor como lo peor, pues, de

---

<sup>185</sup> Por supuesto, la expansión mundial del comercio internacional debe ser matizada, pues en ella la diversificación relativa entre áreas de comercio sigue siendo fundamental. Así, las economías desarrolladas siguen siendo los principales socios del comercio internacional, continúan como principales exportadores de producto manufacturado (el 80% del total), dominan en comercio de productos de alto valor y alta tecnología, así como el comercio de servicios, y, además, las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo se concentra en un grupo relativamente pequeño de países como el Sudeste asiático (Castells, 2001: 145)

<sup>186</sup> Un recurrido ejemplo de este fenómeno es el de Corea del Sur, que si bien cuando puso en marcha su primer plan quinquenal de desarrollo allá por 1962 casi tres cuartas partes de su PIB procedían de la agricultura, tan solo dos décadas después este mismo porcentaje se había reducido hasta el 10% (Hobsbawm, 2000: 363)

<sup>187</sup> Una definición clásica de la globalización es la de Held *et al.* (2000), para quien la misma describe un fenómeno de creciente interrelación global [1]; representa un cambio sustancial en las formas espaciales de relación social [2], por lo que la interacción entre lo global y lo local deviene en un fenómeno crecientemente significativo; implica un ejercicio de poder a escala planetaria [3]; es un proceso multidimensional que abarca el conjunto de las relaciones sociales [4] (económicas políticas, culturales,...), por lo que sus consecuencias son visibles a escala planetaria (en la ropa, la comida, etc.); genera detractores y defensores [5], partidarios de la transformación y de la tradición, pues mientras que para unos es síntoma de prosperidad, para otros muchos lo es de creciente desigualdad. Para un estudio de la globalización se puede acudir, entre otros muchos, a Amin, (1999), Beck (1998 y 2000), Castells (1997 y 2001), Carnoy (2001), o Navarro (1997).

hecho, acarrea efectos tanto positivos como negativos sobre el empleo y las nuevas formas de organización del trabajo, y, análogamente, busca articular respuestas más o menos globales. Como bien apunta L. Fina (2001a), síntoma inequívoco de lo anterior constituyen, por ejemplo, los sucesivos estudios e informes sobre el empleo que viene realizando la OCDE y, específicamente, el de 1994, en el cual se establecía el *decálogo estratégico*<sup>188</sup> que los Estados miembros debían poner en práctica en materia de política económica y laboral.

Entrando ya en los efectos positivos, J. Estefanía (1996: 22 y ss.) no deja de reconocer, por ejemplo, la circulación y distribución de riqueza o la extensión del consumo a partes del planeta hasta entonces fuera del circuito económico internacional. Ciertamente, la globalización ha jugado a favor de una redistribución de fondos que, de otra manera, difícilmente habrían circulado fuera del centro del sistema. De forma análoga, la globalización –más precisamente, el grado de desarrollo tecnológico que le acompaña– ha jugado a favor de un espectacular aumento de los puestos de trabajo tecnológicos que, por lo general, son altamente cualificados y muy bien remunerados (OIT, 1999), por lo que cualquiera con capacidad de generar valor añadido excepcional en el mercado de trabajo disfruta de la posibilidad de colocarse en todo el globo. Paralelamente, la extensión de las redes de interconexión global posibilita la aparición de nuevos modos de trabajo como el teletrabajo o el trabajo en red compartido (Castells, 2001), en este marco de la ciber-globalidad.

Sobre las consecuencias negativas para el empleo en los países avanzados, se ha hecho mucho mayor hincapié. El aumento global del desempleo, el incremento de la precarización y de las formas atípicas de empleo, la dualización entre trabajadores cualificados y no cualificados, y, en fin, el crecimiento de la desigualdad salarial y social constituyen la cara amarga de la globalización (Beck, 2000; Castells, 2001; Lee, 1996; Martín y Schuman, 1998; OCDE, 1997 y 2002; OIT, 1996 y 1998).

---

<sup>188</sup> Por su interés, se reproduce resumidamente el decálogo recogido por Fina (2001a: 381-382): 1) Poner en práctica una política macroeconómica que estimule el crecimiento sostenible, es decir, no inflacionista; 2) Reforzar la creación y difusión de los conocimientos tecnológicos; 3) Aumentar la flexibilidad en el tiempo de trabajo, garantizando que este proceso sea voluntario tanto para los trabajadores como para las empresas; 4) Desarrollar un clima favorable a la creación de empresas; 5) Flexibilizar los salarios y los costes laborales, eliminando restricciones, especialmente para los jóvenes; 6) Reformar las disposiciones que garantizan la seguridad de empleo y que inhiben la expansión del empleo en el sector privado; 7) Reforzar el acento sobre las políticas activas del mercado de trabajo y mejorar su eficacia; 8) Aumentar los conocimientos y la formación de los trabajadores, introduciendo cambios importantes en los sistemas de educación y formación; 9) Reformar los sistemas de protección de los parados y otros sistemas relacionados de protección social, de manera que el objetivo fundamental que tienen nuestras sociedades de conseguir una mayor equidad se obtenga por vías que no dificulten el funcionamiento eficiente de los mercados de trabajo; 10) Reforzar la competencia en los mercados de productos, reduciendo las tendencias monopolísticas y las contradicciones entre los trabajadores internos y externos.

Los efectos sobre la desigualdad salarial y la cualificación han sido especialmente considerados. Según la OIT (1998: 2), habida cuenta de la rápida profusión de la globalización, las nuevas tecnologías y formas de organización del trabajo, se ha espoleado la demanda de trabajadores altamente cualificados, en detrimento de esos otros con menor cualificación, que han visto socavadas muchas de sus oportunidades de empleo y derechos laborales. Así, por ejemplo, se detecta una relación muy estrecha entre la implantación y utilización de las nuevas tecnologías y la elevación del nivel de instrucción y de formación requerido; aunque más concretamente:

Se observa una agrupación, en cada uno de los extremos de la gama tecnológica, de los sectores de servicios: los de gran densidad de conocimientos y de información –financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales– y, en cierta medida, los del transporte, el almacenamiento y las comunicaciones han supuesto una gran proporción de la totalidad de los puestos de trabajo creados desde hace quince años, mientras que la mayoría de los demás creados en el sector servicios corresponden al extremo opuesto, de gran densidad de mano de obra poco calificada y de remuneración baja. Se trata con frecuencia de puestos de trabajo a tiempo parcial, con unos salarios que figuran entre los más bajos de la economía. Así pues, en los últimos años ha habido un gran trasvase en lo que se refiere al número total de horas trabajadas entre los trabajadores muy cualificados y los poco cualificados. En el caso de los poco cualificados, se han perdido puestos de trabajo de plena dedicación, normalmente tanto para las mujeres como para los hombres, en claro contraste con ciertos progresos del empleo de dedicación parcial, sobre todo para las mujeres (...).

El incremento de los puestos de trabajo poco cualificados en el sector servicios de los países en desarrollo corresponde principalmente a sectores no estructurados de ingresos modestos, a los que pasan los trabajadores de calificaciones bajas al adquirir el sector estructurado una densidad cada vez mayor de personal calificado. En estos sectores no estructurados (en plena expansión), la proporción mayor del empleo es la del personal de venta y servicios (OIT, 1998: 2-3).

Este argumento de la dualización de cualificaciones encuentra su continuación con el más amplio de la dualidad salarial, según el cual la intensificación de la competencia mundial habría ejercido presiones a la baja y externalizaciones de procesos productivos en ciertos segmentos de trabajo<sup>189</sup>, lo que habría provocado una dualización entre aquellos trabajadores muy cualificados, con altos salarios y con derechos

---

<sup>189</sup> Esta hipótesis se sustenta en un teorema económico según el cual el crecimiento de las importaciones desde los países con salarios bajos da lugar, en el país importador, a una caída del precio relativo de los bienes que requieren un gran volumen de mano de obra como de los salarios de los trabajadores poco cualificados. Consecuentemente, la falta de flexibilidad salarial en el país importador llevaría aparejada inexorablemente un aumento del desempleo, sobre todo entre los trabajadores de menor cualificación. De manera análoga, se viene dando un crecimiento de inversiones extranjeras (externalizaciones) en países con bajos niveles salariales, lo que en la práctica supone una exportación de los empleos menos cualificados (Lee, 1996).

laborales, y esos otros trabajadores menos cualificados, con salarios muy bajos y socialmente desprotegidos<sup>190</sup>; se estaría pues ante la aparición del fenómeno de los *trabajadores empobrecidos*<sup>191</sup>.

En este sentido, según los datos recogidos por la OIT (1996: 67 y ss.), en los que se analiza la evolución de la desigualdad salarial en varios países de la OCDE, se puede afirmar que, en términos generales, ésta aumentó para el periodo 1980-1995, si bien con divergencias de calado según los países. Ciertamente, mientras que se acentuó muy significativamente en los Estados Unidos y el Reino Unido en la década de 1980 y hasta mediados de los noventa, la desigualdad también progresó en Canadá, Finlandia, Australia, Francia, o Suecia durante los años ochenta, si bien la tendencia se invirtió durante los noventa en Finlandia o Canadá, manteniéndose en los países restantes. Sin embargo Alemania, Bélgica o Dinamarca mantuvieron tendencias estables e incluso menguantes durante todo el periodo considerado.

Esta constatación lleva a Lee (1996) o la misma OIT, no obstante, a poner en duda la existencia de una relación causal directa entre globalización y desigualdad salarial, pues según los datos por ellos aportados tanto los flujos comerciales como los de inversión son factores aún relativamente menores por su incidencia sobre el desempleo y la desigualdad salarial.

De cualquier modo, el aumento de la desigualdad salarial no es sino un claro reflejo de la desigualdad laboral, que habría resultado en una *dialéctica de dependencias y asimetrías mutuas* (Tezanos, 2001: 163) entre una elite de empleados altamente cualificados y remunerados –los analistas simbólicos de R. Reich (1993) o trabajadores del conocimiento de P. Drucker (1993)–, y una suerte de “sociedad servil”, que estaría compuesta por sectores de empleados infrapositionados y precarizados de la población activa. André Gorz (1995: 202 y ss.), en esta misma línea, llega a establecer un cierto paralelismo entre la proporción de trabajadores que prestan servicios personales actualmente y la Inglaterra industrial de la segunda mitad del siglo XIX, contabilizando porcentajes análogos en torno del 14% de la población activa. De esta manera, en tanto en cuanto el trabajo sigue constituyendo un hecho social básico en la estructuración social de las sociedades más avanzadas, aparece un

---

<sup>190</sup> La lógica del proceso está perfectamente descrita por la OIT: En primer lugar, las empresas, nacionales y transnacionales, ante la creciente competencia exterior e interior, buscan una reducción superior de los costos, entre lo que se sitúan, en buena lógica, los laborales. Optan pues, por la deslocalización y externalización de procesos, la subcontratación de las actividades no vitales y la contención salarial; en segundo término, se debilita la posición negociadora de los trabajadores –ahora más desagregados– y fácilmente sustituibles –altas tasas de paro–; finalmente, se da un cierto debilitamiento de la capacidad reguladora del Estado en materia laboral, consecuencia directa de la presión que ejercen las empresas e intereses económicos para hacerse con mercados e inversiones extranjeras (OIT, 1996: 5-6).

<sup>191</sup> Existe una relación innegable entre este fenómeno y la precarización de la normal laboral de posguerra. Este tema, no obstante, se trata más extensamente en el apartado IV de este mismo capítulo y a lo largo del Capítulo VI.

tipo de sociedad dividida, dual y *fragmentada* (Mingione, 1993) que ve cómo los componentes básicos de su organización se tambalean y pueden abrir un nuevo camino de desigualdades y conflictos sociales que parecían haber sido, si no superados, si al menos mitigados.

Finalmente, no son escasos los estudios que desde la geografía social y desde la sociología han tendido a identificar algunos de los efectos que la globalización acentúa sobre la estructura socioespacial del empleo, más allá de la perspectiva de las relocalizaciones y externalizaciones hacia el exterior. Los trabajos de los economistas y geógrafos Harvey, Scott, Storper o Krugman inciden en este particular fenómeno, constatando los desplazamientos *ad intra* de actividad económica y productiva –y, por lo tanto, de empleo– en regiones y estados. Un interesante foco de atención es, como se verá en los siguientes capítulos de esta tesis, la propia CAPV, territorio en el que conviven dinámicas zonales de empleo muy particulares.

### 3.2.2. Integración: la UEM y el empleo

Una de las maneras de hacer frente a muchas de las consecuencias perniciosas del fenómeno globalizador, así como de intentar optimizar y aprovechar las múltiples ventajas que del mismo se derivan, ha sido en el contexto europeo la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM), a resultas de la firma del Tratado de la Unión Europea (TUE) en Maastricht durante el año 1992. Se trata de un discurso que viene a defender algo así como: “frente a la globalización, integración”; integración de mercados, de productos, de políticas, de moneda... con el objeto de situarse en una posición que, desde la interdependencia, posibilite la competitividad económica de Europa. Edgar Morin lo expresa magistralmente:

La Europa de la posguerra desposeída políticamente, había conocido un auge económico prodigioso. En lo sucesivo este auge no sólo estará amenazado por la decadencia que afecta a los viejos cimientos de su industria, sino que además se delimitará a sí mismo: en efecto, su acrecentamiento aumenta la dependencia que implica la interdependencia (Morin, 1988: 132).

La aprobación del Libro Blanco *Crecimiento, Competitividad, Empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, elaborado por la Comisión Europea presidida por J. Delors en 1993, marcará un hito para la sucesiva integración de las “materias de empleo” en el marco de la CEE, más si se compara con la dejadez del acervo social comunitario acaecido en la década de 1980 y, posteriormente, en el TUE<sup>192</sup>, que no pudo incorporar en su texto materias relevantes de contenido so-

---

<sup>192</sup> Lo que sí preveía el citado Tratado era, sin embargo, una Conferencia Intergubernamental en 1996, en la que habrían de examinarse distintas disposiciones sobre las cuales se anunciaban modificaciones, y en las que las cuestiones sociales estaban ausentes. Para una crítica de la dejadez de las materias sociales y de empleo en el TUE se puede acudir a Navarro (1997).

cial, que hubieron de ser trasladadas a un protocolo específico como anexo del que se desvinculó Gran Bretaña.

Por esta razón, el Libro Blanco, como afirma Ruesga: “*trata de desarrollar un conjunto de líneas de acción que apuestan por hacer compatibles el dinamismo económico, la capacidad de la inserción europea en los mercados mundiales mientras se preserva el propio, así como la creación de empleo*” (2002: 192). La combinación “educación-formación”<sup>193</sup> será el eje sobre el que pivotará mucha de la estrategia de empleo establecida en el Libro Blanco, siguiendo así las tesis imperantes desde los años ochenta (Kaiero, 1995: 133) y asumiendo que dicha combinación constituye un instrumento de política activa en materia de empleo, pues opera tanto como facilitadora de la (re)inserción laboral de los jóvenes y los parados, como cual elemento de flexibilización laboral –interna y externa– de aquellos empleados. Asimismo, el libro proclama la conveniencia de reducir los costes del trabajo menos cualificado, así como de dar pasos en la privatización de los sistemas de seguridad social, excepto para el caso de los más necesitados. Los asuntos en materia social europea deberán esperar así hasta el año 1994, momento en el que la Comisión Europea da a la luz el libro blanco *La política social europea. Un paso adelante para la Unión*, en el que se recogen las grandes líneas a trazar desde entonces, pero siempre con la mirada puesta en los criterios previamente establecidos en el TUE sobre crecimiento y competitividad económica.

El verdadero punto de inflexión en materia de empleo lo marcará la aprobación del Tratado de Ámsterdam en junio de 1997 y la ratificación, meses después, de la *Estrategia Europea de Empleo* (EEE) nacida del Consejo Europeo Extraordinario de Luxemburgo de 20 y 21 de Noviembre<sup>194</sup>. El Tratado de Ámsterdam incluyó un Título VIII relativo al empleo, reconociéndose en el Artículo 2 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (TUE) al empleo como asunto de interés común. La no inclusión de este Título VIII en el inmediatamente anterior referido a la “Política Económica y Monetaria”, es interpretado por algunos como:

(...) una derrota en toda regla de las pretensiones de los que consideraban que esta cuestión debía estar integrada plenamente en las principales disposiciones de política económica. Aunque parezca paradójico, con esta separación más bien se daba la razón a los adversarios de Maastricht que consideraban que había una incompatibilidad radical entre la estabilidad de precios, el equilibrio presupuestario y la creación de empleo, o que señalaban que la Unión Monetaria tenía otros objetivos que la mejora de la situación económica y la recuperación de los niveles de empleo (Fina, 1999: 263).

<sup>193</sup> Según relata el profesor Kaiero (1995), el crecimiento de los recursos del Fondo Social europeo pasó de 446 millones de ecus e 1976 a 1.533,8 en 1982, de los que un 86% se destinó a materias de formación profesional.

<sup>194</sup> Para una revisión del proceso que, a partir de la aprobación del Libro Blanco de Delors, posibilita y desencadena en el Tratado de Ámsterdam, se puede acudir a Fina (1996).



El procedimiento diseñado en el Tratado de Ámsterdam (*vid. Fina, 1999 y 2001a*) consiste en un sistema de “vigilancia multilateral”<sup>195</sup> al estilo del mecanismo previsto por el TUE para las políticas económicas. Así, se parte de la aprobación de una serie de directrices (Consejo de Luxemburgo) que los gobiernos se comprometen a introducir en los denominados Planes de Acción para el Empleo (PAES). Una vez puestos en práctica estos PAES, los Estados miembros deben informar a la Comisión sobre su evolución, con el objeto de que ésta redacte una comunicación que, tras ser sometida a consulta y discusión, se remite de nuevo al Consejo, de tal forma que éste reelabore sus directrices y el proceso comience nuevamente<sup>196</sup>. Finalmente, el Consejo también puede formular recomendaciones específicas para cada país a propuesta de la Comisión.

Bajo este marco, la EEE aprobó los cuatro pilares directrices que, desde entonces, vienen dirigiendo la política de empleo de la Unión, y que tras algunas variaciones menores, recientemente aprobadas en el Consejo de la Unión Europea de Bruselas en septiembre de 2001 y de aplicación a partir de la Decisión del Consejo de 18 de febrero de 2002 (DOCE, 2002) han quedado como siguen: [1] *Aumentar la Empleabilidad*, para lo cual se deberán tomar medidas tendentes a combatir el desempleo juvenil y prevenir el de larga duración. Se consideran necesarias, asimismo, las readecuaciones de los sistemas de protección social, regímenes fiscales y sistemas de formación que fomenten activamente la capacidad de inserción profesional de los empleados. Se hace especial hincapié en medidas tendentes a la prolongación de la vida activa, al fomento del aprendizaje permanente como vía de desarrollo de competencias para el nuevo mercado laboral, y se incita a los Estados miembros al desarrollo de políticas activas que fomenten la adecuación del puesto de trabajo a la persona, así

---

<sup>195</sup> Un reciente informe de la Comisión Europea afirma, en este sentido, que frente al método mucho más rígido impuesto en Maastricht para las políticas económicas, lo aprobado en Ámsterdam: “no impone normas vinculantes a los Estados miembros, que siguen siendo responsables de sus políticas de empleo. En cambio, promueve la convergencia a través del compromiso respecto de los objetivos acordados y mediante la presión suave que representa el mecanismo de revisión anual. La opinión de otras instituciones (el Parlamento Europeo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones) se tiene en cuenta en la adopción de las directrices, y se refuerza la participación de otras partes con intereses legítimos (interlocutores sociales, agentes regionales y locales, sociedad civil). Este método introduce un equilibrio entre la coordinación de los objetivos y resultados definidos de común acuerdo en la Unión Europea y la responsabilidad de los Estados miembros en cuanto a la decisión del contenido pormenorizado de las medidas. Se trata de una división clara del trabajo y de un respeto acertado del principio de subsidiariedad” (Comisión Europea, 2001: 7).

<sup>196</sup> La dinámica adoptada presenta, según Fina (1999: 264 y ss.), algunos problemas. De un lado, es excesivamente dirigista, lo que viene a romper con la tradición impuesta por la propia Comisión, hasta aquel momento defensora de políticas de “abajo arriba” con el objeto de responder a las distintas problemáticas de los mercados de trabajo nacionales y regionales. Igualmente, se sitúa en el centro de la acción para el empleo a las políticas activas, lo que más parecería el resultado no deseado de la imposibilidad de alcanzar un acuerdo en términos de “cuantificación de objetivos” que otra cosa. Finalmente, para L. Fina es éste un procedimiento excepcionalmente pesado, que elude, además, una problemática del empleo que rara vez se comporta en lapsos temporales de corte anual y que ni puede ni debe deslindarse de otro tipo de políticas macroeconómicas que funcionan, precisamente, en torno a ciclos.

como la no discriminación; [2] *Desarrollar el Espíritu de Empresa y la Creación de Empleo*, mediante la agilización de las trabas administrativas para la generación y gestión de empresas, el fomento de acciones locales y regionales a favor del empleo, así como las reformas fiscales a favor del empleo y la formación; [3] *Fomentar la Capacidad de Adaptación de los Trabajadores y de las Empresas*, a través de la modernización de la organización del trabajo y apoyos a la adaptabilidad de las empresas como componentes clave de la educación y de la formación a lo largo de toda la vida; por fin, [4] *Reforzar la Política de Igualdad de Oportunidades entre Hombres y Mujeres*, combatiendo los desequilibrios entre hombres y mujeres, promoviendo políticas de integración e igualdad para la mujer, y conciliando el trabajo y la vida familiar.

La EEE fue revisada a mediados del año 2000 en el marco del Consejo Europeo de Lisboa, con el objeto de identificar tanto sus puntos fuertes como sus mayores déficit. Cabe destacar la mayor orientación “a largo plazo” (Comisión Europea, 2001: 8) que se desprende de los acuerdos adoptados en esta cumbre y posteriormente ampliados en Estocolmo. Tres serán ahora las líneas de actuación aprobadas y que complementarán a las directrices de Luxemburgo: [1] el objetivo del *pleno empleo*, puesto que se considera que la actual participación en el empleo es demasiado baja como para sostener los sistemas de seguridad social y crecimiento económico. Destaca en este punto la aprobación de los objetivos horizontales, que establecen, entre otros, tasas globales de empleo del 67% para el año 2005 y del 70% para 2010; [2] la necesidad de adoptar estrategias más coherentes en materia de *formación permanente y movilidad* de los trabajadores en nuevos mercados europeos; finalmente, [3] aumentar la *calidad del empleo*, mediante la generación de más y mejores puestos de trabajo.

En definitiva, la consecución de una estrategia coordinada para el empleo derivada de la aprobación del Título VIII del Tratado de Ámsterdam, ha constituido no sólo una de las más novedosas aportaciones de este Tratado, sino un verdadero mecanismo por la integración de las políticas nacionales de empleo en el marco de la UE.

### 3.3. PILAR III. UN NUEVO MODELO ORGANIZACIONAL PARA LA PRODUCCIÓN. EL POSFORDISMO\* A ESCENA

Un tercer y estratégico pilar de este nuevo marco hace referencia a la crisis y reformulación del modelo organizacional de posguerra. Para hacerse una idea de lo que estaba en crisis y, por tanto, era preciso transformar, es necesario remarcar con Palazuelos (1988: 50) que el fordismo era algo más que una forma determinada –científica– de organización del proceso técnico de trabajo, pues también debe ser entendido como un modo de remuneración (relación salarial), como un modo de institucionali-

---

\* La utilización del concepto de posfordismo que aquí se hace, obedece a una necesidad por remarcar el prefijo “post”, esto es, como superación del fordismo, y no tanto por la acepción más tradicional que le acompaña.

zación de la negociación colectiva para gestionar el mercado de trabajo (relaciones industriales), y como un modo estandarizado de consumir (normas de consumo) que se había generalizado e impuesto socialmente. Es decir, la etiqueta “fordismo” es una sinécdoque en la que al menos se pueden diferenciar dos acepciones, la productiva y la macroeconómica (Coller, 1987: 18).

La *crisis de la producción* que había acontecido era, ni más ni menos, reflejo de un ocaso, reflejo de los límites sociales y tecnológicos que había alcanzado el modelo fordista-keynesiano ya para fines de la década de 1960. No bastaba con producir grandes y uniformes cantidades, pues esto había llevado tanto a la saturación de los mercados como a numerosos problemas en el desarrollo mismo del proceso de trabajo, tal como ya denunciase la obra seminal de H. Braverman (1974) *Trabajo y Capital Monopolista*<sup>197</sup>. Era necesario, pues, reorientar la estrategia productiva y diversificar la producción o, dicho de otra forma, dotar al sistema de una nueva base tecnológica que proporcionase nuevos productos, nuevas y más eficientes y rentables formas de organizar el proceso de trabajo; en definitiva, buscar una salida a un mercado extremadamente saturado. Pero también era necesario liberar las organizaciones de esa pesada carga burocrática que las acompañaba y anquilosaba, convirtiéndolas en voluminosas tortugas en un mundo de infatigables e insaciables depredadores. Había llegado el momento de pasar página, el momento del posfordismo<sup>198</sup>.

### 3.3.1. Entre el agotamiento y el despegue: la revolución informacional a escena

La primera página que se dejó atrás fue la tecnológica. En efecto, la oleada tecnológica de posguerra había llegado a su fin y los síntomas eran numerosos. Ya se ha visto cómo durante los *treinta glorieuses*, los avances tecnológicos más importantes se habían apoyado en las industrias de la electrónica, aeronáutica, plásticos, química o bienes de consumo duraderos, muchos de ellos inducidos a partir de la inestimable ayuda de la carrera armamentística de la guerra fría. Sin embargo, trabajos ya clásicos como los de Freeman, Clark y Soete (1985), o los más recientes de Manuel Castells (1997; 2001) apoyan la tesis de que ya desde fines de los años sesenta y la déca-

---

<sup>197</sup> En la misma, Braverman, partiendo de ese supuesto marxista según el cual el empleo capitalista es esencialmente explotador –en el sentido de obtener una plusvalía del trabajador y de su propiedad, el trabajo–, defiende que los empresarios, con el objeto de acumular capital, imponen una actitud de control y atención constante sobre el proceso de trabajo que lleva irremisiblemente hacia la descualificación, rutinización y mecanización de los trabajos a través de todo el espectro del empleo, desde la fabricación al servicio postventa, y desde el diseño al trabajo de oficina. Paralelamente, este proceso de descualificación y degradación lleva aparejada una tendencia hacia la homogenización de la clase trabajadora (cuellos azules y blancos), proceso en el cual el taylorismo habría jugado un papel muy significativo (Braverman, 1974 y 1983; Watson, 1995).

<sup>198</sup> Para una revisión de las diferencias entre fordismo y posfordismo se puede acudir a Boyer (1995), Kumar (1995), o Harvey (1989).

da de 1970 la onda tecnológica había entrado en un compás de allanamiento y deceleración, o dicho en otras palabras: el paradigma técnico-organizativo fordista hacía aguas por muchos de sus costados. De este modo, siguiendo y matizando la teoría de Mensch<sup>199</sup>, para Freeman *et alia* la crisis de los años setenta se correspondería con un periodo de destrucción creativa durante el que se eliminaron viejos productos y empresas, a la vez que se concibieron otros nuevos. Así, cada fase del crecimiento capitalista sería resultado de racimos de innovaciones (básicas y de proceso) radicales que combinan la progresión de la productividad y el desarrollo de la demanda. Aún más, es innegable que el cambio tecnológico es de gran importancia para el crecimiento a largo plazo de la productividad y la elevación de los niveles de vida<sup>200</sup>.

E. Palazuelos sirviéndose de los informes que aporta la OCDE sobre los principales indicadores de innovación y desarrollo tecnológico de la época refuerza esta tesis, pues apunta que los gastos de I+D de Estados Unidos se mantuvieron estables entre 1969 y 1975; la relación entre los gastos en I+D y el PIB se redujo en la práctica totalidad de las economías desarrolladas en torno a una media del 20 por ciento; el monto total de gasto público en I+D también disminuyó significativamente; el coeficiente entre los gastos de I+D y la formación bruta de capital fijo descendió igualmente, y así un largo etcétera de indicadores (Palazuelos, 1988: 41).

En efecto, como ya advirtiera J. Woodward en 1965, los métodos tayloristas y fordistas de producción eran apropiados para series enormes y uniformes de fabricación en un mercado estable en el que el cliente apenas participaba en su diseño. Sin embargo, la existencia de *mercados cubiertos* (saturados) hacía necesario optar por un nuevo método de producción más flexible que permitiera una rápida adaptación en entornos altamente inestables. Desde el enfoque neo-schumpeteriano que acompaña

---

<sup>199</sup> Gerhard Mensch propone la idea de que las depresiones económicas aceleran la introducción de innovaciones radicales que, posteriormente, tienden a agruparse en racimos en los años de profunda depresión. Este autor sostiene que, tras la cima de una fase económica expansiva, espera un periodo de estancamiento tecnológico en el que tienden a multiplicarse tanto las *innovaciones de mejora* como las *diferenciaciones de producto*, todas ellas concentradas en la modificación del sistema industrial imperante. Las innovaciones básicas, si bien estancadas durante la estanflación, se reactivan en el momento de la gran depresión, a resultas de un mecanismo acelerador que acorta el tiempo transcurrido entre el invento y la innovación. El corolario de todo el proceso lo pone la tendencia hacia la concentración ya apuntada, que proporciona el estímulo y la oportunidad para la recuperación y expansión posteriores (Freeman, Clark y Soete, 1985: 69-70).

<sup>200</sup> Más allá de la influencia de la obra pionera del economista R. Solow en esta exposición teórica sobre los determinantes tecnológicos en la productividad, es importante traer a colación el reciente análisis de M. Castells (2001: 112-134) en este sentido. Argumenta el sociólogo catalán, remitiéndose a los trabajos de P. David y a su "hipótesis de retraso", que el informacionalismo ha coadyuvado un muy sustancial aumento de la productividad desde mediada la década de 1980, aumento que encuentra sus bases de despegue en la convulsa etapa de destrucción creativa que fue la de los años setenta. Este aumento de la productividad, no obstante, únicamente parece reflejarse con nitidez a partir de mediados de los noventa. La razón, explica Castells, habría que buscarla tanto en la falta de desagregaciones analíticas operativas (por actividades económicas) como en la inadecuación de las fuentes estadísticas utilizadas, que no reflejarían correctamente los índices de *la nueva economía*.

la obra de Richard Freeman y sus colegas, de hecho, la crisis del taylorismo y el fordismo no es más que la crisis de la onda tecnológica de posguerra. Una onda –paradigma tecnicoeconómico– que había alcanzado su madurez al calor del imperio fordista y que suponía, *de facto*, el completo desarrollo de lo que se ha dado en llamar “la cuarta onda Kondratieff” (Amin, 1994a: 11 y ss.). Consecuentemente, los viejos métodos debían sustituirse por otros nuevos. La respuesta no se hizo esperar, si bien su cenit tendrá que esperar hasta bien entrada la década de 1990: las tecnologías de la información y la comunicación, sustentadas en el poder del computador, la electrónica y la informática<sup>201</sup>, parecen ser la base de la nueva revolución tecnológica de principios del siglo XXI.

Según Manuel Castells (1986, 13-14) el rasgo más sobresaliente de las TIC es el que, por una parte, afectan a los procesos en mayor medida que a los productos, mientras que, de otra parte, su materia esencial es la información. Estas dos características son de vital importancia, pues determinan el surgimiento de nuevos modelos de organización empresarial y social, como se verá más adelante.

Ahora, si bien ya para el periodo 1950-1980 la mitad de las innovaciones se correspondieron con las inversiones realizadas en Investigación y Desarrollo (I+D) por las grandes empresas de electrónica, su consolidación y dominio sobre el resto de las tecnologías aún estaba lejana:

Durante los años cincuenta, sesenta y setenta se produjo, como hemos visto, una gran expansión de la oferta potencial de bienes de capital y componentes de la industria electrónica y una tremenda mejora tanto en los costes relativos como en su fiabilidad, en comparación con los sistemas electromecánicos más viejos. Pero esto no quería decir todavía que podía producirse una introducción repentina de las nuevas tecnologías en toda la economía, debido a varias razones muy importantes. En primer lugar, sigue existiendo una falta de personal cualificado, especialmente en aquellos sectores que no tienen una amplia experiencia en la tecnología electrónica. En segundo lugar, aunque los costes de *hardware* se hayan reducido drásticamente, los costes de *software*, de diseñar por entero nuevas aplicaciones, pueden ser extremadamente altos. En tercer lugar, puede ocurrir que la automatización total sólo sea posible si va acompañada de otras inversiones en equipo de capital pesado. Por último, en algunos sectores muy importantes, dentro de los servicios, sólo es posible como resultado de cambios legislativos, organizativos, gerenciales y sociales, que tardan mucho tiempo para producirse (Freeman, Clark y Soete, 1985: 159-160).

Y es que la microelectrónica y el tratamiento de la información y la comunicación, en gran parte a causa de su multiplicidad de posibilidades de aplicación, se han convertido en uno de los procesos tecnológicos clave del último decenio. La generalización de los equipos electrónicos e informáticos en la industria (rápida difusión de CAD-CAM y los sistemas de fabricación flexibles) y los servicios (mediante los ser-

---

<sup>201</sup> Nótese que el primer ordenador data de 1943 –el conocido ENIAC– y fue diseñado y construido por el inventor alemán Zuse en la Universidad de Pensylvania, gracias a un acuerdo con el *Laboratorio de Balística* del ejército estadounidense (Freeman, Clark y Soete, 1988: 141-143).

vicios en red, el teleaprendizaje, la telecompra, la teleasesoría, etc.), o su aplicación al campo de la organización del trabajo y la gestión empresarial (procesos de automatización y flexibilización), hacen que las TIC<sup>202</sup> hayan sido consideradas por Freeman y Soete (1996) como el eje de la quinta onda tecnológica Kondratieff<sup>203</sup>. Por supuesto, la aplicación de estas tecnologías conlleva, en su opinión, una serie de innovaciones que van más allá de lo meramente tecnológico pues alcanzan a las organizaciones y el sistema social en general, generando importantes cambios institucionales y sociales no exentos de complejidad (*Ibíd.*: 64). El hecho es que, como pone de manifiesto la OIT (1998: 41), las nuevas tecnologías, más allá de la introducción de nuevos productos, han traído consigo una espectacular reducción de los costos y unos logros técnicos impensables hasta hace bien poco –redes mundiales de información como Internet–, posibilitándose, por ejemplo, la vinculación de las distintas operaciones que conforman un sistema productivo a escala mundial.

Sin embargo, y sin desdeñar ese papel central de las TIC en el universo tecnológico de la última década, es necesario destacar otras líneas de investigación y avance tecnológico como la biotecnología, la tecnología del genoma humano, los nuevos materiales sintéticos e híbridos, o las nuevas formas energéticas renovables muy en boga tras los choques petroleros de los años setenta.

Llegados a este punto es preciso preguntarse: *¿Cuáles son, o pudieran ser, las consecuencias de esta nueva revolución tecnológica para el empleo?* La respuesta no es en absoluto sencilla. André Gorz (1994) refiere cómo la propia OCDE planteó esta misma pregunta en 1992 a un grupo de expertos en la materia, y un año más tarde éstos se habían dividido en dos grupos prácticamente irreconciliables<sup>204</sup>. Para

---

<sup>202</sup> Las ventajas de las TIC son numerosas, destacando: la mejora de la velocidad y precisión en el procesamiento y transmisión de la información; el aumento de capacidad de almacenamiento de la información; la mayor flexibilidad en la organización de la producción, el diseño, el marketing y la administración; la posibilidad de desarrollar redes dentro de la empresa, entre las empresas y con otros individuos y organizaciones externos; por fin, la mejora de las posibilidades de difusión de la información (Freeman y Soete, 1996: 69).

<sup>203</sup> Más allá del estructuralismo schumpeteriano que acompaña los trabajos de C. Freeman y L. Soete, es de destacar la ya clásica obra de Daniel Bell *El advenimiento de la sociedad postindustrial*, por su significación casi tres décadas más tarde. En la misma, el sociólogo norteamericano realizaba un ejercicio de pronóstico social a partir de la experiencia vivida por los Estados Unidos en la última centuria, para concluir que en muy pocos años, el mundo Occidental dejaría tras sí la sociedad industrial y de la máquina, para caminar por una nueva y compleja senda, un camino en el que la información, mejor, su manejo y transmisión, su eficaz utilización, se convertiría en la palanca que moviera el mundo. Tres décadas más tarde, estamos insertos en la que se ha venido en denominar como la “sociedad del conocimiento” (Nonaka, 1991; Nonaka y Takeuchi, 1995; Drucker, 1993), una sociedad en la que la informática, la interconectabilidad y la globalidad se constituyen en elementos nucleares sobre la base del elemento máximo, el conocimiento. En efecto, la complejización de los fenómenos sociales, económicos y tecnológicos de los últimos tiempos, nos lleva necesariamente a tener que variar nuestro esquema mental desde lo material, desde lo tangible (el hierro), hacia lo inmaterial, lo intangible (la información y el conocimiento).

<sup>204</sup> *El Estudio de la OCDE sobre el Empleo* del año 1994 estudia el fenómeno del cambio tecnológico y la innovación en el empleo (Capítulo IV). Para un repaso de la literatura más relevante, *vid.* Wit (1990).

los primeros –*los economistas*–, la revolución informacional actual no sería fundamentalmente diferente de las revoluciones tecnológicas anteriores y a las que el mundo capitalista históricamente ha sabido adaptarse. Es más, según su argumentación la destrucción de empleo generada por las nuevas tecnologías se vería compensada por el surgimiento de nuevas ramas o yacimientos de empleo que, a la larga, acabarán por aumentar los niveles de empleo anteriores. En el otro extremo se sitúan *los tecnólogos*, para quienes la revolución informacional y la globalización de los intercambios estarían en vías de alumbrar una nueva sociedad, en la que los empleos tradicionales, estables y a tiempo completo tienden a la cuasi-absoluta desaparición. En suma, que la sociedad del salariado estaría en vías de pasar a dormir el sueño de los justos<sup>205</sup>. En 1994, la OCDE difundiría sus conclusiones en torno a este particular afirmando:

Sin negar el hecho evidente de que el progreso técnico es un poderoso mecanismo que destruye ocupaciones y puestos de trabajo, al tiempo que crea otros, en este capítulo se afirma que tanto en las economías cerradas como en las abiertas, el desarrollo y la difusión eficiente de las nuevas tecnologías de productos y de procesos es una condición necesaria para la adaptación estructural a las nuevas pautas de la demanda, el ajuste de la población activa y la creación de empleo y, por lo tanto, la clave para elevar el nivel de vida (...) (p. 364).

La evidencia empírica existente sugiere que, en conjunto, la oleada actual de cambio técnico ha producido un efecto positivo –aunque limitado– en el empleo. Sin embargo, esta evidencia no es suficiente para poder hacer generalizaciones sin matizaciones, ya que los efectos positivos y negativos no coinciden ni en el tiempo ni en el espacio (...) (p. 364).

Una gran parte del análisis de este capítulo se refiere a la posible influencia negativa de las nuevas tecnologías en el paro. Apenas se han encontrado datos que confirmen la afirmación de que el problema actual del paro se debe al rápido cambio técnico y estructural” (OCDE, 1996: 366).

Más recientemente, el *Institute for Prospective Studies* reunido en Sevilla en 1999, realizó un ejercicio similar al referido por Gorz, obteniendo también una división clara entre los argumentos pesimistas y optimistas en torno de esta cuestión (*vid.* Anexo, Cuadro 1). Desde un punto de vista menos extremista, no obstante, y al hilo de los diversos estudios que se vienen realizando en los últimos años si que parece que el sector de las nuevas tecnologías habría acarreado un aumento muy significativo de los empleos más cualificados en todo el planeta desde la década de 1980 (OCDE, 2000; OIT, 1998 y 2002).

---

<sup>205</sup> Entre el grupo de los tecnólogos, que beben de las teorías que defienden el fin de la sociedad del trabajo, nos encontramos los trabajos de Claus Offe, André Gorz, Guy Aznar o el periodístico de Jeremy Rifkin. Entre quienes más se acercan a los argumentos de los economistas, los trabajos de C. Freeman y L. Soete.

### 3.3.2. Los grandes ejes del modelo organizacional: flexibilidad e integración

Señala A. Gorz (1998: 37) que el fin del crecimiento fordista había dejado dos únicas opciones a las organizaciones: la búsqueda de nuevos mercados o la renovación acelerada de la gama de sus productos para hacer frente a la obsolescencia de sus productos. Ambos caminos suponían, *de facto*, la ruptura con el *ancien régime*, pues en el primer caso implicaba la salida a mercados exteriores –recuérdese el carácter nacional que acompañaba al fordismo–, mientras que en el segundo, la normalización y estandarización del producto debía ser sustituida por la capacidad para producir una creciente variedad de productos en plazos cada vez menores, en cantidades más limitadas y a precios más bajos: en definitiva, se debía pasar de lo cuantitativo y material a lo cualitativo e inmaterial. El valor simbólico, la imagen del producto será desde ahora lo verdaderamente importante. En definitiva, el modelo organizacional posfordista había hecho acto de aparición.

Las razones ya se han ido bosquejando y tienen mucho que ver con el agotamiento de un modelo incapaz ya de conseguir ganancias netas de productividad así como con la creciente incertidumbre del entorno empresarial a la que tenían que hacer frente las empresas, todo ello aderezado con un drástico reordenamiento de los mercados mundiales y la revolución de las tecnologías de la información. Estas alteraciones constituyen, como apunta Coriat (1993b: 61), el necesario acicate para el surgimiento de dos nuevos paradigmas: el de la *integración* como renovada forma de obtener jugosas ganancias de productividad, pues permite eliminar los tiempos muertos en el abastecimiento de energía y materiales; y el de la *flexibilidad* de las líneas productivas y de la fuerza de trabajo, identificada tanto en un tipo de maquinaria (pre)programada y modificable, y, por tanto, estrechamente relacionada con las nuevas TIC, como en la relajación de la norma laboral, lo que constituye a la sazón –según se defenderá– la base para hacer frente a la inestabilidad e incertidumbre de los mercados. En suma, que *flexibilidad e integración* conformarán el corazón del nuevo *corpus* posfordista que se irá abriendo paso al finalizar el siglo XX.

#### 3.3.2.1. ¿Flexibilidad o flexibilidades?<sup>206</sup>

La flexibilidad se ha erigido en tótem. En un tótem perseguido, deseado y buscado incansable e incesantemente, pues representa el símbolo del éxito cual el becerro de oro el de la eterna prosperidad. No existe organización, discurso público o grupo

---

<sup>206</sup> Para una crítica del debate en torno a la flexibilidad como núcleo central de las modernas sociedades capitalistas véase el trabajo de A. Pollert (1994) *¿Adiós a la flexibilidad?*, especialmente su artículo “La ortodoxia de la flexibilidad” en el que califica el concepto de flexibilidad como un fetiche amorfo, profundamente politizado e ideologizado, y representante de las distintas visiones posindustriales de un nuevo progreso y equilibrio basados en el funcionalismo parsoniano.



social que entre sus puntos estratégicos no haga alusión –so pretexto de denostarla o de alabarla– a la flexibilidad. Un tótem, no obstante, que por difuso, farragoso, ambiguo o elástico se ha convertido en una suerte de *fetiché ideológico* (Hyman, 1994: 408) El marco del trabajo no es la excepción, ni mucho menos. Así, mientras algunos ven en la flexibilización de las normas y en la reorganización de las formas institucionales y jurídicas que afectan a las relaciones laborales el medio ideal para luchar contra sistemas excesivamente petrificados e ineficaces, otros condenan la simple idea de flexibilidad como ideología patronal que no busca sino socavar las conquistas sociales de los últimos decenios.

Pero, más allá de esta falta de convergencia sobre las consecuencias perniciosas o beneficiosas de la flexibilidad, bien es cierto que existe un relativo consenso en relación con las dimensiones o tipos de flexibilidad. En la ya clásica obra de Robert Boyer (1986) *La flexibilidad del trabajo en Europa*, éste identificó las cinco dimensiones que, de hecho, sistematizan los aspectos que conforman el concepto: el grado de adaptabilidad de la organización productiva; la aptitud de los trabajadores para cambiar de puesto; las restricciones jurídicas al despido y al contrato laboral; la sensibilidad de los salarios a la situación económica de cada empresa o al mercado de trabajo; finalmente, la posibilidad de las empresas de liberarse de los costes fiscales y sociales.

En las líneas que siguen únicamente se abordan los tipos de flexibilidad que mayor relación guardan con el nuevo modelo productivo posfordista, y que se han dividido en: la flexibilidad del proceso de trabajo y la flexibilidad laboral-salarial. En los apartados siguientes de este capítulo se abordarán indirectamente los restantes tipos, con especial referencia al más cercano caso estatal.

### 3.3.2.1.1. La flexibilización del proceso de trabajo y su relación con el componente técnico

El primer punto que se debe aclarar es lo que aquí se entiende bajo el concepto de flexibilidad o, mejor dicho, a qué se está haciendo referencia, ya que como bien señala Finkel (1994: 146) en la literatura actual la idea de la flexibilidad se aplica a un amplio espectro que va desde el volumen de la producción hasta el empleo, las tecnologías, el proceso de trabajo, las cualificaciones, etc.<sup>207</sup> En este apartado la flexibilidad se circunscribe al plano de lo tecnológico, y en consecuencia hace referencia al carácter programable con el que las nuevas tecnologías de la información dotan a la actual generación de máquinas-herramienta, cadenas de montaje y demás manipula-

---

<sup>207</sup> Sirva como ejemplo lo ya apuntado por A. Pollert (1994: 51) refiriéndose al informe de la OCDE de 1989 sobre la flexibilidad del mercado de trabajo, en el que mientras que el debate sobre la flexibilidad en Francia y el Reino Unido ha girado en torno a las medidas de abaratamiento del despido, contratos temporales, etc., en Alemania o Suecia, por el contrario, se ha aludido mayormente a la polivalencia funcional, la cualificación y capacitación, etc.

dores mecánicos<sup>208</sup>, etc. Es ésta, por tanto, un tipo de flexibilidad técnica que, a su vez, presenta dimensiones diversas<sup>209</sup>.

La constatación de las distintas dimensiones de flexibilidad en el proceso o en el producto colocan a las empresas ante la disyuntiva de elegir entre un tipo de actitud proactiva o pasiva. Esta disyuntiva, ciertamente, no es ajena al contexto global en el que las organizaciones están insertas, por lo que la apuesta por uno u otro tipo de flexibilidad deberá enmarcarse bajo tales coordenadas superiores. El primer tipo de actitud lleva así a apostar por un tipo de *flexibilidad ofensiva* a través de la cual la organización pretende bien consolidarse, bien ganar su cuota de mercado mediante la introducción de innovaciones de proceso o de producto con la finalidad de adelantarse a sus competidores. La apuesta por este tipo de flexibilidad implica, fundamentalmente, una apuesta por la formación y la creación de nuevo conocimiento en la organización, elemento éste que se convierte en recurso estratégico de la ventaja competitiva. El segundo tipo, *contrario sensu*, conlleva una estrategia competitiva en la que la empresa intenta mantener su posición de mercado reduciendo los costes de producción –vía salarios y otros– pero sin introducir cambios organizativos de calado. Es ésta una fórmula de *flexibilidad defensiva* que puede acabar por reducir la calidad misma del producto<sup>210</sup> (Fina, 2001a: 379).

Finalmente, estas distintas flexibilidades se desarrollan, claro está, a partir de la utilización de la informática, la robótica, y la microelectrónica, lo que permite a los

---

<sup>208</sup> Como refiere M. Castells (1997, Vol I: 197), resulta ciertamente curioso volver la mirada a la década de 1980, cuando con relativa frecuencia se consideraba que las nuevas tecnologías eran más un mecanismo ahorrador y controlador de la mano de obra, que instrumento de cambio organizativo; es más, en los primeros compases de la década la introducción de los controles informáticos en el marco de los procesos de producción provocaron paralizaciones y rigideces superiores a las tradicionales órdenes cara a cara.

<sup>209</sup> Según anota Coriat (1993b: 65-67) las dimensiones de la flexibilidad del proceso de trabajo se clasifican en: *la flexibilidad de producto*, esto es, la posibilidad de fabricar y ofertar una gama de productos que aún compartiendo algunos componentes, son distintos entre sí, a pesar de haber hecho uso de una misma base técnica. Se corresponde con la máxima flexibilidad técnica, también conocida como empresa multiproducto; *la flexibilidad de gama*, o modificación de ciertas características externas y secundarias del producto, mediante la alteración previa del proceso de fabricación. Ahora se trata de un mismo producto que reviste ciertas características de diseño diferenciadas; *la flexibilidad de elementos*, muy relacionada con las anteriores flexibilidades, conlleva la posibilidad de simplificar (mediante supresión) o complicar (mediante adicción) el proceso de producción; *la flexibilidad de envío*, concierne la capacidad de transportar por banda el producto a través de redes de circulación compleja hacia otros segmentos de producción. Es una dimensión sine qua non para la obtención de productos diferenciados; *la flexibilidad de volumen*, muy relacionada con todas las anteriores y que fundamentalmente se refiere a la posibilidad de variar cuantitativamente la producción en función de las fluctuaciones de demanda.

<sup>210</sup> En este sentido, la OCDE (1994), en su decálogo para la creación y crecimiento del empleo ya visto anteriormente, adopta de hecho, una posición ambivalente entre estos dos tipos de actitudes flexibilizadoras, si bien llama poderosamente la atención su falta de referencia al fenómeno de la calidad del empleo, temática que no será analizada en profundidad por esta institución hasta el año 2002 (OCDE, 2003), en línea con lo acontecido en el marco del Consejo Europeo de Lisboa del año 2000.

instrumentos de trabajo memorizar conjuntos alternativos de operaciones, coordinando las herramientas en un conjunto apropiado a la naturaleza de la pieza que se ha de elaborar y programando las tareas diferentes a un costo muy reducido. En fin, que el cronómetro tayloriano ha sido sustituido por el computador.

En este nuevo sistema de equipamientos flexibles, por lo tanto, el objeto de producción y de consumo se funden en un todo electrónico y virtual que, según L. E. Alonso (1999: 34), desplaza el centro desde lo cotidiano de lo analógico a lo digital, hasta el punto de que las formas básicas de informatización sobrepasan la barrera del “medio” para convertirse en “fin”; o dicho en otras palabras, la propia informática se convierte en objeto de consumo de segmentos de demandantes potencialmente distintos. La flexibilidad en el diseño, la producción, el marketing y la distribución de los servicios conforma, en efecto, una de las principales características y necesidades del nuevo paradigma tecnológico de las TIC<sup>211</sup> (Freeman y Soete, 1996).

### 3.3.2.1.2. Flexibilidad laboral<sup>212</sup>

Partiendo de la consideración de que la flexibilidad laboral concierne el aspecto de la movilidad y adaptabilidad del empleado inter e intraempresas, el debate sobre la flexibilidad parece llevar irremisiblemente –y de ahí muchos de los prejuicios que sobre el mismo recaen– a la cuestión de la posibilidad de aumentar al mismo tiempo la eficiencia de mercado y la equidad; o lo que es igual, responder a la pregunta: ¿es posible aumentar la calidad y cantidad de empleo?

Para algunos, como Esping-Andersen (1999), el aumento del empleo y de la equidad pueden ir de la mano, siempre y cuando se acuda a un tipo de flexibilidad de carácter más funcional. En efecto, el gran debate descansa en la elección entre la cono-

---

<sup>211</sup> Un buen e ilustrativo ejemplo es la dimensión del diseño o *styling* del producto pues es a través del mismo como se puede observar crudamente la incidencia del proceso de flexibilización. Ciertamente, aunque la invención del *styling* databa de la década de 1930, el proceso de introducir cambios frecuentes en el aspecto externo del producto no se impone hasta pasada la II Guerra Mundial en un proceso en el que se evoluciona paulatinamente desde una base racionalista a otra abiertamente consumista (Llovet, 1981). Conforme avancen las décadas de posguerra este *styling* será paulatinamente reconvertido en *restyling* con el objeto de seguir respondiendo a la demanda. Sin embargo, llega un momento en el que las series productivas ya no pueden ser reformadas por simples procesos de *restyling*, sino que tienen que flexibilizarse, poniendo en solfa, sin duda, la misma base tecnológica del fordismo. Es más, el diseño pasará a personalizar y erigirse en signo de lo posmoderno, un diseño que no refleja sino “*la proyección narcisista y falta de compromiso sobre el objeto*” (Alonso, 1999: 38) de la lógica cultural del capitalismo avanzado; en otras palabras, el discurso actual del diseño sobredimensionado, mistificado y mitificado, está en un punto en el que busca el objeto para poder legitimarse.

<sup>212</sup> A la hora exponer este apartado se ha optado por la división clásica entre flexibilidad interna, externa y salarial, en aras a la clarificación. Bien es cierto, no obstante, que otros autores (*vid.* Brunhes, 1989), distinguen hasta un total de cinco, dos de ellas de carácter externo y tres internas. Un excelente y cercano estudio sobre los diversos tipos de flexibilidad es el de Albizu (1997).

cida como flexibilidad interna y/o flexibilidad externa; si bien la *forma interna* de desplazamiento alude a la especial problemática derivada de la definición del (nuevo) puesto de trabajo –para el que se exige una polivalencia creciente– y la organización de los tiempos de producción, la *forma externa* implica, irremisiblemente, bien una restricción jurídica de la regulación laboral –abaratamiento o libertad de despido–, bien una desnaturalización de la norma laboral tradicional (subcontratación, contratos a tiempo parcial, temporales, etc.). La forma interna se refiere más a un tipo de flexibilidad funcional, mientras que el segundo tipo manifiesta la flexibilidad numérica, Rose Ryan lo resume así:

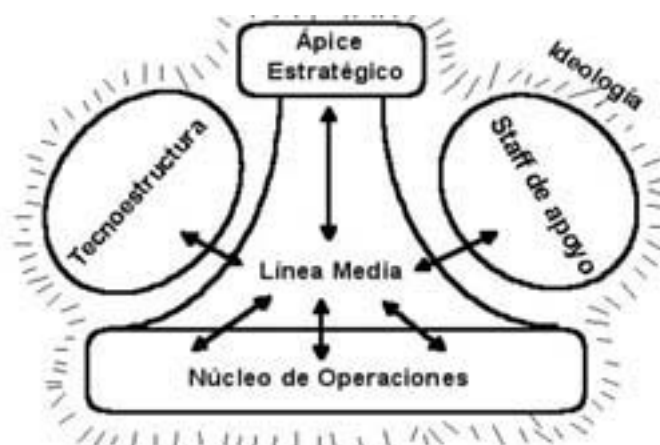
La innovaciones en la organización del trabajo que han producido cambios en la asignación de la mano de obra que ocupan el centro del debate sobre la flexibilidad en el mercado de trabajo. La atención se ha centrado en dos aspectos. El primero es la cuestión de la flexibilidad numérica y la posibilidad de que las empresas puedan controlar y despedir a los trabajadores dentro de unos plazos más o menos largos. Una cuestión afín a ésta es la tendencia a contratar personal utilizando cauces distintos del contrato de trabajo regular, a medida que más empresas adoptan estrategias denominadas de ‘exteriorización’ o de ‘distanciamiento’. Estas estrategias comprenden el recurso a los contratos de corto plazo, la subcontratación, la conversión de los trabajadores en autónomos, etcétera. Otro campo de asignación de la mano de obra en la que se han producido cambios es la jornada de trabajo, en la que se han recurrido a esquemas como el horario flexible, la modificación de los turnos y la estipulación de jornadas mensuales o anuales (Ryan, 1995: 317).

#### a) Flexibilidad interna o funcional

Como ya se ha dicho, este tipo de flexibilidad apunta a la adaptabilidad y polivalencia de cada uno de los técnicos operarios y trabajadores de una organización, para lo que si es preciso, la organización modificará el ritmo y los tiempos de trabajo<sup>213</sup>. Puede decirse que la empresa se hace cargo de la adaptación de su personal a los cambios tecnológicos, aunque muchas veces sea necesario pagar el precio de la expulsión de aquellos incapaces de ponerse a la altura de las nuevas *normas de excelencia* (Castel, 1997: 407). Sin embargo, este tipo de flexibilidad va más allá del mero enfoque cuantitativo expuesto, entre otros, por A. Recio (1997), llegando así a alcanzar el elemento de la cualidad.

<sup>213</sup> Entre las medidas flexibilizadoras más empleadas en los últimos tiempos cabe reseñar las de movilidad geográfica, movilidad ocupacional y adaptación de la jornada laboral. La movilidad geográfica trata la posibilidad de trasladar de forma estable o temporal de centro de trabajo –empresas multiplanta; la movilidad ocupacional busca el cambio de puesto de trabajo entre los empleados por lo que persigue cierta laxitud en la definición de las categorías profesionales; finalmente, la adaptación de jornada laboral puede realizarse bien mediante el recurso a los turnos de trabajo, bien a través de variar la jornada laboral en función de fechas anuales, etc. (Recio, 1997: 163-164).

**Figura III.1. La estructura de la organización moderna según Mintzberg**



Fuente: Elaborado a partir de Mintzberg (1991).

Siguiendo los trabajos de H. Mintzberg sobre la estructuración interna de las organizaciones, parece posible postular –fundamentalmente para la gran empresa– la desigual influencia de la flexibilidad interna sobre cada una de las partes organizacionales. Como es conocido, Henry Mintzberg (1991: 50 y ss.) divide las organizaciones modernas en cinco partes fundamentales (véase Figura III.1): el ápice estratégico; la línea media; el núcleo de operaciones; la tecnoestructura; y el staff de apoyo. Así pues, el ápice estratégico de la organización viene marcado por su dinamismo creativo pero también por la gran estabilidad del empleo entre quienes lo conforman debido a la complejidad que entraña el ámbito de la creatividad. La línea media, hasta ahora zona bisagra entre el ápice estratégico y el núcleo de operaciones, perderá importancia dada la capacidad para externalizar parte del proceso productivo; finalmente, el núcleo de operaciones, que desarrolla nuevos vínculos con el centro productivo, reduce su tamaño gracias a las nuevas TIC, a la vez que adopta un nuevo papel productivo. En definitiva, que la organización moderna desarrollará sus propias economías de escala con respecto a la organización interna a partir de la subcontratación de:

- a) Parte de *la tecnoestructura*, pues puede acudir al conocimiento experto de alto valor añadido, o al empresario universal, esto es, mediante la oferta de servicios administrativos a otras organizaciones.
- b) Parte del *staff de apoyo*, en el ámbito de los servicios fronterizos cuasi-externos a la organización.
- c) Parte del *núcleo de operaciones*, ya que ahora su servicio estará enmarcado en el contexto del empresario universal e inscrito en el proceso económico a través de las Empresas de Trabajo Temporal, Oficinas de Empleo, etc. Su función estará dirigida a tareas de muy baja cualificación que no buscan sino dar respuesta rápida y adecuada a los picos productivos.

El nuevo modelo organizacional, en efecto, resulta altamente flexible y orgánico, pues conjuga ciertas partes de la zona intermedia, de la tecnoestructura, del staff de apoyo y del ápice estratégico conformando una sola unidad en la que el capital humano está constituido por puestos de trabajo especializados basados en el conocimiento experto; el conocimiento y su gestión, se tornan así en elementos de insoslayable valía para el quehacer cotidiano de la organización (Argyris y Schön, 1978, Bell, 1973; Bueno y Salmador, 2000; Drucker, 1993; Nonaka, 1991; Nonaka y Takeuchi, 1995). Dicho en otras palabras, la flexibilidad no se alcanza tanto por la vía de las medidas cuantitativas (readaptación de horarios laborales, jornadas, tiempos o turnos), cuanto por un tipo de cualificación profesional experta<sup>214</sup>, que se estima totalmente adecuada para las continuas variaciones en el tipo de producción o para las necesidades de innovación continuada.

#### b) Flexibilidad numérica o externa

Para poder asumir y hacer frente a los cambios en los flujos y elasticidad de la demanda, la organización ha pasado a producir sobre pedido, realizando un tipo de gestión de flujo continuo, y recurriendo a la subcontratación y a la simplificación de la norma contractual, de tal forma que la preocupación antes inherente a cada fluctuación de mercado, recae ahora sobre las anchas espaldas de las empresas satélite. Estas últimas pueden realizar estas actividades tanto en base a una creciente flexibilización y precarización de las relaciones y condiciones laborales de sus empleados, cuanto de ese fantasma disciplinante que siempre presente constituye el desempleo. En efecto, como bien señala el profesor Álvarez Aledo: “*en la práctica, sólo la introducción de la flexibilidad laboral externa presenta las condiciones adecuadas para ser incorporada rápidamente al mercado de trabajo y comenzar a producir efectos relativamente rápidos a nivel macro y microeconómico*” (1996: 41).

Los adalides de este tipo de flexibilidad defienden que, entre los principales efectos positivos<sup>215</sup>, debiera observarse la disminución de las ratios de desempleo.

---

<sup>214</sup> Este tipo de cualificación experta ha dado lugar, siguiendo las tesis de P. Drucker (1993), al concepto más amplio del “trabajador del conocimiento” como “*aquél empleado profesional, cualificado y de alta formación que procesa información y utiliza su conocimiento para el desempeño eficaz de sus tareas*” (pág. 23). Se habla del este trabajador como el mayor activo de la empresa.

<sup>215</sup> Apoyándose en estudios de la OCDE, o en el conocido, para el caso español, como *Informe Segura* (1991), Álvarez Aledo (1996: 41-45) ha recogido ampliamente los efectos positivos y negativos de la flexibilidad externa. Entre los positivos identifica: la compensación de la rigidez general de los costes laborales con un menor coste medio por trabajador contratado, ya que se eliminan cargas de antigüedad, etc. [1]; la reducción o eliminación de los costes salariales implícitos, caso de las indemnizaciones por despido tras largos periodos trabajados en una misma empresa [2]; mejoras en la capacidad de adaptación de la plantilla contratada ante cambios en el nivel de demanda [3]; se facilitan los procesos de selección de nuevos trabajadores que pasen a ocupar puestos del núcleo de la organización [4]; se incrementa la tasa de rotación de trabajadores a nivel macroeconómico y empresarial, reduciéndose el

Nótese que, en este sentido, el Estado español realizó una clara apuesta por este tipo de política de empleo ya para el año 1984, cuando precisamente el gobierno socialista de Felipe González acometió –Ley 32/1984 de 2 de agosto– la primera reforma del Estatuto de los Trabajadores, destinada a flexibilizar un mercado laboral especialmente rígido ante la coyuntura económica del momento. Aparece, pues, un segundo tipo de flexibilidad fundamentalmente cuantitativa, definida por Albert Recio como:

(...) aquellas medidas tendentes a adecuar el volumen de la plantilla contratada por la empresa a las variaciones del volumen de producción, haciendo que la plantilla crezca cuando aumenta la producción y se reduzca cuando ésta cae (1997: 162).

Asimismo, la puesta en práctica de los otros tipos de flexibilidad funcional o salarial, presenta una problemática superior en lo que a aplicabilidad y efectividad a corto plazo hace referencia. Su funcionamiento requiere, sin duda, de la cooperación de los trabajadores (negociación colectiva), y de cambios en la organización del proceso de trabajo y del capital con la subsiguiente modificación de normas y estatutos anteriores. Aparece, asimismo, la agravante de que los resultados positivos no siempre están garantizados a medio y largo plazo, justo al contrario de los efectos esperados de la flexibilidad externa.

---

.../...

número de parados y/o la duración del tiempo del desempleo [5]; y, por último, se mejoran las posibilidades de empleo de los colectivos desfavorecidos en el mercado laboral compensando las barreras de entrada por falta de experiencia, etc [6]. Entre los efectos negativos: *desde un punto de vista macroeconómico* [a], con el paso de un mercado de trabajo rígido a otro flexible se agudiza el comportamiento cíclico del empleo, de forma que éste aumentará más en periodos de bonanza económica pero se destruirá más bruscamente en periodos de recesión. La resultante suele ser una consolidación de tasas de paro medias más elevadas que las del periodo anterior, con la consiguiente elevación de los gastos en protección social y, por ende, del déficit público; *desde un punto de vista microeconómico* [b], una utilización excesiva de la flexibilidad externa entorpece la introducción de otros tipos de flexibilidades. Igualmente, los altos niveles de rotación de las plantillas mengua la acumulación de trabajadores con experiencia en las plantillas, incide en la repetición de los costes de formación necesarios para la asimilación de conocimientos, así como la adaptación del trabajador a su puesto de trabajo y a su entorno laboral y, consecuentemente, dificulta el logro de incrementos de productividad comparables a los de los empleados antiguos. Las ganancias de competitividad, por lo tanto, únicamente vendrán de la mano de la reducción de los costes laborales, pero nunca a partir de ganancias de productividad o del cambio tecnológico; *desde el punto de vista organizativo*, la falta de estabilidad y permanencia en la empresa desincentiva comportamientos cooperativos, la configuración no jerarquizada y participativa (Thurow, 1975; Salas Fumas, 1993); *desde un punto de vista social* [3], el principal efecto es el de la precariedad y el de la vulnerabilidad social asociada a la misma. Tal como ha puesto de manifiesto un reciente informe de la OCDE (2003), la temporalidad se asocia con niveles retributivos menores, imposibilidad frecuente de acceso a compensaciones extrasalariales, menores niveles de satisfacción laboral, mayores posibilidades de caer en el desempleo y en la pobreza, etc. Es decir, se tiende a perpetuar la existencia de colectivos con grandes desventajas económicas y sociales; Finalmente, *desde un punto de vista estructural e institucional* [d], la flexibilización del mercado laboral altera muchos de los fundamentos del modelo fordista, especialmente en lo que se refiere a los supuestos de coherencia, consenso y estabilidad social. Un buen trabajo para el caso estatal, especialmente referido a las consecuencias sociales, es el de Bilbao (1999).

Mucho del debate sobre la flexibilidad numérica hunde sus raíces en el modelo de empresa flexible<sup>216</sup> desarrollado por J. Atkinson y otros colaboradores de la *Oficina Nacional de Desarrollo Económico* británica en la primera mitad de la década de 1980<sup>217</sup>. Su modelo recoge sintéticamente tres grandes grupos<sup>218</sup> (en forma aros concéntricos) denominados núcleo, primera periferia y segunda periferia respectivamente, que operan en la dinámica laboral desde el punto de vista de la flexibilidad externa:

<sup>216</sup> Esta versión sobre la segmentación núcleo-periferia fue ampliada a finales de los ochenta por Bob Jessop (1987) en su estudio del caso británico, según refiere y critica Anna Pollert (1994: 60 y ss.), conceptuándolo como una división de la fuerza de trabajo mediante la estrategia de las “dos naciones”, según la cual la sociedad se encaminaría irremisiblemente hacia una división de complejas y desiguales repercusiones entre los grupos de ricos y pobres; productivos y parasitarios; empleados y desempleados; privilegiados y alienados, etcétera. En opinión de Jessop, se trataría de una estrategia perfectamente pensada y articulada desde el gobierno neoconservador, plenamente identificado con los intereses del núcleo, que no buscaría sino la perpetuación de dos naciones en el Reino Unido.

<sup>217</sup> Como oportunamente hace notar L. Finkel el modelo de Atkinson ha sido fuertemente criticado por las implicaciones políticas que pudieran derivarse de su formulación, pues el promotor de tales estudios no fue otro que el *Institute of Manpower Studies*, estrechamente ligado a la administración conservadora e M. Thatcher. Entre las críticas más radicales destaca la de A. Pollert, que achaca a Atkinson –al igual que hace con el paradigma de la *especialización flexible* de Piore y Sabel– un intento de explicación de los cambios en el proceso de trabajo que permite legitimar las acciones políticas en detrimento de la clase obrera: “*Aunque las dos teorizaciones presentan distintos desarrollos, en ambas el dualismo económico representa el punto de partida que justifica las nuevas políticas de reconversión productiva; también ambas destacan la necesidad de los cambios en el trabajo, al cual adjudican la mayor parte de la responsabilidad en la recuperación económica. El descubrimiento de la ‘fuerza de trabajo flexible, dice Pollert, es parte de una ofensiva ideológica que exalta la disponibilidad y la precarización, presentándolas como inevitables’* (Finkel, 1994: 423).

<sup>218</sup> Los tres grandes grupos son: [1] el *núcleo o centro* de la empresa matriz –cada vez más exiguo, por cierto– que se caracteriza por encuadrar en su seno al conjunto de trabajadores más cualificados, flexibles y adaptables al cambio. Son éstos, trabajadores que gozan de una gran estabilidad en el empleo, proporcionada por mecanismos de tipo legal o sindical, y que perciben una alta remuneración. Constituyen el núcleo cultural de la empresa y optan a promocionarse en la misma. Cuentan, además de con las ventajas propias al anterior modelo fordista, con las inherentes a este nuevo posfordista (Harvey, 1989). Los trabajadores manuales de las grandes empresas, funcionarios, o aquellos que gozan de gran estabilidad en el empleo gracias a mecanismos colusivos menos visibles pero tanto o más efectivos –tráfico de influencias, grupos de amistad, etc.– son los colectivos a encuadrar en este núcleo (Fina, 2001a: 69); [2] una *primera periferia* que se subdivide, a su vez, en dos segmentos. El *primer segmento* recoge la flexibilidad numérica que es necesaria para la realización, a tiempo completo, de las tareas típicas de oficina, secretariado y administración, por lo que se exige cierta cualificación así como disponibilidad inmediata para ocupar el puesto de trabajo. Es éste, un tipo de trabajo cotidianamente rutinario y frecuentemente feminizado (Atkinson, 1986); el *segmento segundo* está formado por trabajadores a tiempo parcial, temporales o en prácticas y tiene como objeto servir de soporte a las variables necesidades de producción. Su seguridad en el empleo es menor que la de quienes ocupan el primer segmento, aunque al igual que aquellos están expuestos a un alto grado de movilidad laboral. En conjunto, se puede decir que la cualificación y conocimientos que poseen estos individuos les otorga cierta seguridad en el empleo así como un flujo regular de ingresos, aunque no necesariamente en la misma empresa, ya que es el mercado el que proporciona la protección; [3] una *última periferia* que recoge a todos aquellos subcontratados, agencias de empleo temporal, autoempleados y demás categorías con escasa o nula estabilidad en el empleo y trabajos mal remunerados y precarios.



Así, la proliferación de nuevas formas de relación laboral más flexibles y precarias –atípicas– y distintas del contrato de trabajo “normal”, esto es, estable y con derechos sociales, no sería, por tanto, mas que la consecuencia de la adopción de un modelo que se asemeja al conocido como *mercado dual de trabajo*<sup>219</sup> y cuyo fin primario pasa por reducir costes y externalizar ciertos servicios:

Para los sociólogos de la Universidad de Standford Jeffrey Pfeffer y James Baron, y para el economista del M.I.T., Paul Osterman, estas formas de contratación laboral representan una estrategia perseguida por las grandes empresas que pagan salarios elevados, a fin de externalizar las relaciones laborales existentes. En lugar de seguir confiando en las economías de escala internas y en los compromisos a largo plazo para preservar las relaciones estables de empleo en las organizaciones, como medio para que los directivos de mayor edad puedan transferir sus conocimientos sobre el negocio a los más jóvenes, las grandes empresas buscan reducciones de costes manteniendo como operaciones propias un conjunto de actividades nucleares, mientras que se subcontratan otros trabajos a proveedores que pueden ofrecer, bien sea precios menores, bien sea ciertas especializaciones que no se hallan al alcance de la empresa contratante. A largo plazo, las implicaciones de este tipo de estrategias terminarán produciendo un socavamiento en la estabilidad del empleo y también en las ventajas de los altos salarios de los trabajadores empleados en lo que, en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, se conoce como ‘mercado laboral primario’ (Harrison, 1997: 142).

Otro de los argumentos defendidos alude no tanto a los distintos segmentos de empleo, cuanto a las características personales de los trabajadores como el elemento explicativo de su mayor exposición a las formas externas de flexibilidad. De este modo, las personas mayores de 45 o 50 años, los jóvenes y las mujeres se convierten en colectivos especialmente influidos por tal fenómeno e, incluso, por el más grave del desempleo. Esta es, de hecho, la postura adoptada por la Comisión Europea y los organismos públicos estatales, regionales y locales en general, que en los últimos años vienen implementando políticas y recursos muy orientados a la inserción laboral de tales colectivos<sup>220</sup>.

---

<sup>219</sup> Véase el Capítulo I de esta investigación, especialmente el apartado sobre “Los planteamientos en torno al mercado de trabajo”.

<sup>220</sup> Estudios más recientes, no obstante, vienen a matizar esta tesis al menos para el mercado de trabajo español. Según concluye Álvarez Aledo a partir de su estudio *El impacto de la contratación temporal en el sistema productivo español* (1996), las características personales de los trabajadores no constituyen el único elemento determinante de su situación relativa en el mercado laboral. Las características y demandas del sistema productivo en lo que a la utilización de factor trabajo hacen referencia, parecen tener un efecto muy importante sobre la asignación de los puestos de trabajo. O dicho en otras palabras, junto a los argumentos aducidos por quienes aparecen más próximos a la teoría del Capital Humano, también parece necesario abordar las distintas realidades laborales en función de los procesos de cambio institucional y estructural –reformas laborales– que se están produciendo y que, en el caso español, han llevado a la creación de un mercado laboral claramente segmentado (Alba-Ramírez, 1991; Huguet, 1999).

### 3.3.2.1.3. La flexibilidad salarial

Queda, finalmente, el tradicional, a la vez que controvertido y espinoso tema de la flexibilidad salarial. Espinoso más por la polémica que el propio tema suscita entre detractores y defensores que por la conceptualización teórica que lo infunde. La idea que subyace al concepto de flexibilidad salarial versa sobre la capacidad –elasticidad– de que gozan los salarios para adaptarse a circunstancias de mercado cambiantes con el objeto de permitir que las empresas adapten sus costes salariales. Las modalidades de flexibilidad salarial alcanzan tres dimensiones singularmente distintas: la *macroeconómica*, referida lógicamente al conjunto de salarios de un país y a la dicotomía expansión-moderación según el momento económico, lo que se traduce en medidas como la revisión de los automatismos de crecimiento salarial frente a las alzas de precios; la *microeconómica*, que sugiere una variación de los salarios en función de las particulares circunstancias de demanda global de la empresa o sector, así como medio para favorecer la adopción de técnicas intensivas en trabajo; y, finalmente, la *individual*, en la que se propugna relacionar a alguna de la parte de salario percibido por el sujeto en función de variables tales como la productividad, etc (Recio, 1988: 84; 1997: 165).

Las propuestas para la flexibilización de los salarios vienen siendo una constante desde la década de 1980 hasta nuestros días. Fundamentalmente inspiradas en la hipótesis general del paro clásico<sup>221</sup>, estos autores de inspiración neoclásica defienden que la diferente evolución entre las tasa de paro de Estados Unidos –mucho menor– que en la Europa continental obedecería al mayor grado de flexibilidad salarial del primero, frente a los *excesos* y *rigideces* salariales de la segunda (OCDEa, 1997 y Termes, 1995). Así, los salarios europeos habrían sido cada vez menos sensibles a las variaciones coyunturales, y fuertemente sometidos al control institucional de los sindicatos y de la legislación laboral de los gobiernos, por lo que la superación del desempleo pasaría irremediabilmente por la flexibilización laboral y salarial del factor trabajo (Boyer, 1986: 292 y ss.). Paralelamente, como consecuencia de los contratos plurianuales, los salarios estarían mucho mejor indicados con respecto a los precios en los Estados Unidos que en Europa Occidental. Además, esta última sufriría una mayor variabilidad sectorial y regional, lo que determinaría, en conjunto, la conocida como *euro-esclerosis* europea.

Pero más allá de este debate entre los *modelos renano* y *anglosajón*<sup>222</sup> interesa poner de relieve algunas de las advertencias ya vertidas, entre otros, por Freeman y Soete (1996: 127). Para estos autores, la consideración de la flexibilidad salarial en base a conceptos económicos puramente estáticos adolece del peligro de ignorar las

---

<sup>221</sup> Véase el Capítulo I, apartado III de esta investigación.

<sup>222</sup> A mediados de la década de los noventa el debate entre los modelos renano y anglosajón o “la euroesclerosis y el dinamismo desigual estadounidense” alcanzó un fuerte ascendente entre economistas y sociólogos expertos en temas de empleo. Para una revisión del mismo se puede acudir a Albert (1992); Carnoy (2001); Esping-Andersen (2000); Navarro (1997 y 2000); Nickell (1997) o Termes (1995).

consecuencias sociales y laborales que de ella se derivan. En primer término, qué duda cabe, el ajuste salarial suele ser a la baja y recae cotidianamente sobre aquellos grupos socioeconómicos más débiles y que, por lo tanto, pueden encontrarse ante el dramático fenómeno de los “working poors”; sin embargo, ésta, con ser la más grave, no es la única resultante pues como ya se ha puesto de manifiesto por algunos (Enmont y Hutchinton, 1998; Fina, 2001a; Recio, 1997) existe el peligro de que las medidas de flexibilidad salarial provoquen recortes en las ratios de productividad laboral y creen, asimismo, una tendencia hacia la especialización a largo plazo de las actividades de escasa cualificación. Paralelamente, el argumento de la variabilidad de los salarios ignora que los procesos de movilidad laboral son, cuando menos, complejos y, por lo tanto, difícilmente pueden explicarse únicamente por la variable salarial.

### 3.3.2.2. *Hacia una nueva integración de los procesos de trabajo*

Defiende Coriat (1993b: 62) que la integración es la búsqueda constante de la reducción de tiempos muertos en la producción, de forma que se disminuya el tiempo global de circulación –alimentación y traslados– y se aumente el de intervención efectiva, con el objeto de aumentar, cómo no, la productividad en el trabajo. Esta apuesta *integradora* está tremendamente relacionada con los nuevos desarrollos informáticos y de las TIC y deviene en dos avances importantes: en primer lugar, se revoluciona y optimiza la relación entre tiempos de circulación y tiempos de operación; y, en segundo término, se permite un avance en el ahorro general de flujos presente en la producción material, o lo que es lo mismo, la optimización de los insumos que se corresponden con el capital circulante.

Esta *subsumción* del modelo organizativo anterior, como se ha venido repitiendo, obedece a la necesidad de hacer frente a la creciente incertidumbre externa, pero también al agotamiento de los métodos anteriores. Aparece pues, una nueva organización con nuevos sistemas productivos integrados que poco tienen que ver con la verticalidad y jerarquización tayloriano-burocrática.

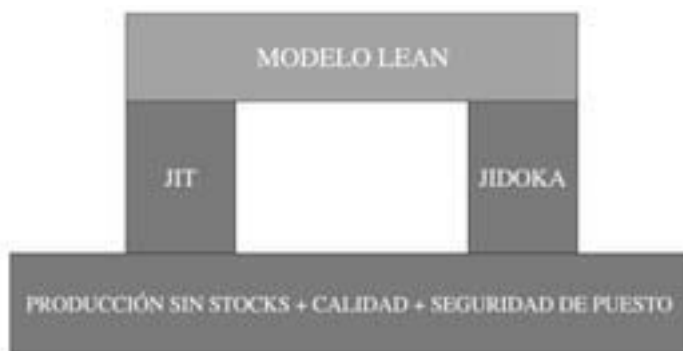
#### 3.3.2.2.1. El Modelo LEAN

El éxito considerable obtenido por las firmas automovilísticas japonesas en productividad y competitividad a partir de mediados de los años setenta, llevó a una profunda revisión (revolución) de los métodos de gestión empresarial en Occidente, normalmente englobados en torno al concepto de *toyotismo*. Por *toyotismo* se entiende “*un sistema que busca incrementar la eficacia de la producción eliminando, de forma consistente e implacable, las pérdidas y excedentes*”<sup>223</sup> (Ohno, 1993: 15). Los orí-

<sup>223</sup> Los tipos de despilfarro usuales son: el empleo excesivo de recursos para la producción; el exceso de producción; el exceso de existencias; y, por fin, una inversión de capital innecesaria.

genes de este sistema hay que buscarlos en la necesidad particular que se encontró en Japón tras la II Guerra Mundial de producir volúmenes limitados de productos diferenciados y variados, si bien no será hasta los años sesenta del siglo pasado cuando se desarrolle completamente.

**Figura III.2. El Modelo de Producción LEAN**



La nueva filosofía oriental, que bajo condicionantes socioculturales diversos se viene aplicando en el Occidente industrializado desde finales de los ochenta con resultados para la producción globalmente positivos<sup>224</sup>, es ahora la de la integración global de todas las fases del proceso de trabajo dentro de un contexto de flexibilidad, desde los inputs iniciales hasta el servicio post-venta y, para ello, es preciso pasar de lo *discreto* a lo *continuo* en el núcleo de operaciones. Es más, como anota B. Coriat (1993c: 45) el nuevo modelo continuo (*vid.* Figura III.2) acarrea la división entre dos ámbitos singularmente diferenciados en la empresa, permitiéndose así la deslocalización del núcleo de operaciones del resto de la organización y de sus fases.

Paralelamente, el toyotismo debe ser visto como una vía de consenso y colaboración entre la dirección y el trabajador<sup>225</sup> a través de la participación de los trabajadores en el proceso de producción, a partir de métodos de gestión como el trabajo en

<sup>224</sup> El la obra clásica de Womack, Jones y Roos *La máquina que cambió el mundo*, se defiende este modelo de producción ajustada (LEAN) como la única y mejor salida del fordismo para el planeta: “*La producción en masa tardó más de cincuenta años en extenderse por todo el mundo. ¿Se puede expandir más rápidamente la producción ajustada? Creemos sinceramente que interesa a todos introducir la producción ajustada en todas partes lo antes posible, y sería ideal que dicha introducción se produjera dentro de ésta década*” (Womack, Jones y Roos, 1992: 231).

<sup>225</sup> Nótese que las relaciones de empleo sobre las que se asienta el sistema japonés han estado basadas tradicionalmente en el “empleo de por vida”, el “salario de antigüedad” y ese conjunto de disposiciones o “sistema Nenko” –basadas en el tipo de puesto, cualificación, etc. – que determina el salario final. Estos elementos, asimismo, se han visto acompañados por un sindicalismo de empresa esencialmente cooperativo y, todo ello, bajo el cálido de manto de un estado desarrollista (*Vid.* Castells, 2001 Vol I: 238 o Coriat, 1993c: 68 y ss.).

equipo, la iniciativa descentralizada, mayor autonomía de decisión a nivel de planta de fabricación, recompensas por los logros del equipo y una jerarquización administrativa de carácter horizontal con escasos símbolos de posición en la vida cotidiana de la empresa (Castells, 2001; Vol. I: 207).

Por otro lado, la mejora continua de la calidad se tornará en referente sustantivo, y de ahí el desarrollo de métodos como el *Kaizen* o *Kairyō*. Mientras que el *kaizen* es un proceso de mejora continua y continuada gradualmente, un proceso en el que además toma parte toda la organización o departamento, el *Kairyō* va más a saltos, es decir, implica súbitas rupturas con los procesos anteriores, pudiendo llevar a una reconsideración total de la actividad que se viene ejecutando, rupturas que vienen dadas por cierta elite de personas (Galgano, 1993: 165). Como se puede observar en la Figura III.3, este modelo LEAN descansa sobre dos métodos distintos: el *JUST IN TIME* (JIT) y el *JIDOKA* (automatización-autonomización).

#### a) El sistema JUST IN TIME (JIT) y el mecanismo Kanban

El JIT, se trata de un método que consiste fundamentalmente en producir elementos necesarios en las entidades necesarias y en el momento necesario, es decir, un sistema que intenta satisfacer las demandas de cualquier parte del proceso en el mismo instante en que se producen. En buena lógica, la aplicación de este sistema en toda la empresa elimina completamente toda existencia innecesaria (Bañegil, 1993: 70; Monden, 1996: 24). Paralelamente, este sistema suele oponerse al modelo de masas o *JUST IN CASE*, que en esencia persigue producir y almacenar grandes cantidades de producto para abastecer las demandas que puedan generarse.

O'Grady (1993), en su estudio de este método, sugiere que los cuatro pilares principales e inspiradores de la filosofía JIT son: [1] *atacar los problemas fundamentales*, esto es, en vez de tener que solucionar constantemente pequeños problemas, un directivo JIT tratará de resolver una serie de problemas más fundamentales que son, sin duda, la fuente de todo ese conjunto de pequeños problemas; [2] *eliminar desperdicios*, esto es, todo aquello que no añade valor al producto (operaciones de inspección, almacenaje o preparación). En el tema concreto de la inspección, por ejemplo, el enfoque pasaría por lograr hacer bien el producto a la primera, por lo que se promocionará un tipo de operario con capacidad para asumir la responsabilidad de controlar el proceso y llevar a cabo, al momento, las medidas correctoras necesarias; [3] *búsqueda de la simplicidad*, a través de dos vías: el flujo de materiales a través de mecanismos simples y directos, y el control de esas líneas de flujo mediante programas relativamente simples; finalmente [4] *sistemas de identificación de problemas*, que permitan su eliminación ulterior. Ejemplos de estos sistemas son el Kanban utilizado para el control de fábrica, y el control de calidad estadístico (Andon, Poka Yoke...).

Al JIT le acompaña el método de tarjetas Kanban. En este sistema de tarjetas que circula entre los trabajadores, se escriben el tipo y cantidad de unidades requeridas en el proceso, de tal modo que los procesos de fábrica se interconectan entre sí, permi-

tiéndose un control más adecuado de las cantidades necesarias<sup>226</sup>. Más específicamente, Coriat (1993c: 45 y ss.) ha conceptualizado el Kanban en base a tres principios: [1] es una reducción de las técnicas de planificación y optimización de la puesta en marcha de las fabricaciones. Supone una inversión de la cadena de montaje fordista, de modo que la producción sigue una línea de abajo a arriba, partiendo de los pedidos que se han hecho a fábrica y de los productos ya vendidos; [2] paralelamente al desarrollo de los flujos reales de producción (corriente arriba-abajo), se establece un flujo de información invertido bajo-arriba, mediante el cual cada puesto corriente abajo emite una instrucción al puesto corriente arriba inmediatamente anterior, con las especificaciones de tipo y cantidad; [3] el sistema de circulación de información se efectúa mediante una serie de tarjetas con indicaciones de los debidos pedidos que mediante “cajas” se desplazan a lo largo de los distintos procesos de producción (de tal forma que hay cajas Kanban que circulan arriba-abajo y otras a la inversa).

Las consecuencias de la extensión del Kanban son inmediatas. Así pues, frente a la relativa especialización fordista aparece la desespecialización del trabajo general de la empresa, desespecialización que se torna en diversos ámbitos que directamente afectan al empleado<sup>227</sup>.

#### b) El sistema JIDOKA

Se corresponde con el segundo pilar del modelo LEAN o toyotista. Es conocido también con el nombre de autonomización, o, en palabras de Ohno, automatización con un toque humano. En esencia, el principio sobre el que se sustenta la autonomización es muy sencillo: se trata de introducir ciertos mecanismos en la maquinaria de forma que sean capaces de discernir entre condiciones normales y anormales en el proceso de producción, con el objeto de no fabricar productos defectuosos:

En Toyota, una máquina automatizada con un toque humano es aquella que está conectada a un mecanismo de detención automático. En todas las plantas de Toyota, la mayor parte de las máquinas nuevas y viejas, están equipadas con este mecanismo y con otros diversos sistemas de seguridad, detención en una posición fija, sistema de trabajo completo y sistemas bakayoke a prueba de sabotajes para prevenir la fabricación de productos defectuosos. De este forma, se incorpora a las máquinas la inteligencia humana o un toque humano.

---

<sup>226</sup> El Kanban es, pues, un instrumento para lograr la producción JIT. Existen, no obstante, varios tipos de kanbanes, siendo dos los básicos: el de retirada, en el que se especifica la clase y cantidad de producto que un proceso debe retirar al inmediatamente anterior, y el de producción, en el que se indica la cantidad y tipo de producto a producir. Para una ampliación del Kanban y sus tipos, véase el clásico renovado de Yasuhiro Monden (1996).

<sup>227</sup> Coriat (1993c) defiende estas cuatro vías: la polivalencia y pluriespecialización de los operarios; la asimilación por parte de éstos de tareas de diagnóstico, reparación y mantenimiento; asimismo, la realización de funciones de control de calidad; por último, reasociaciones de tareas de programación y fabricación.

La autonomización modifica también el sentido del uso de la máquina. Cuando ésta trabaja normalmente no es necesario ningún operario. Sólo cuando se para como consecuencia de una situación anormal requerirá de la atención de personal. Como resultado, un solo trabajador podrá atender varias máquinas, reduciéndose así el número de operarios e incrementando el rendimiento de la producción (Ohno, 1993: 32).

Por fin, entre los mecanismos para impedir el trabajo defectuoso aparecen los dispositivos de comprobación de accesorios e instrumentos del tipo *bakayoke* o *pokayoke* (a prueba de fallos), que cumplen una función esencialmente de llamada, para provocar, en su caso, la parada de la cadena, y un sencillo mecanismo visual o andon, al objeto de que cada empleado controle en todo momento el desarrollo del proceso de producción (Coriat, 1993c: 61; Ohno, 1993). También es Coriat quien explica el mecanismo del *cambio de herramientas*. Se trata de lograr conjuntos modulables y fácilmente transformables que cubren los imperativos de flexibilidad y productividad: Ohno había conseguido separar los conceptos de producción masiva y uniformidad (1993c: 62).

Una advertencia final: si bien todos estos sistemas están pensados para su aplicación en el marco de una producción estandarizada propia de la gran empresa, son muchas las pequeñas empresas que pueden utilizarlos; especialmente, ya que permiten conferir una mayor velocidad al proceso de producción, o porque pueden ser aplicados en las series cortas de outputs. Igualmente, es conocido el rol jugado por la PYME en el modelo de subcontratación del comercio intraindustrial.

### 3.3.2.3. *Integración y flexibilidad combinadas: la empresa red basada en el conocimiento como paradigma organizacional último*

Superando e integrando a un mismo tiempo el toyotismo, la especialización flexible, la empresa flexible, la interconexión de empresas o sus alianzas estratégicas globales, en el contexto del nuevo paradigma informacional y como elemento sustantivo del mismo aparece y se desarrolla la *empresa red*<sup>228</sup> (Castells, 1997; 2001; Cornella, 2003; Harrison, 1997). En efecto, las redes constituyen el elemento fundamental de los nuevos modelos organizativos, capaces de formarse, expandirse y adaptarse a cada uno de los recovecos de la nueva economía global. Si la planta de automóviles de Highland Park de Ford fue el paradigma de la producción masiva, *Cisco Systems* sería el modelo de la producción en red. La definición de empresa red es la siguiente:

*Aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos y sistemas autónomos de fines.* Por consiguiente, los componentes de la red son tanto autónomos como dependientes de ella y pueden ser parte de otras redes y, por ello, de otros sistemas de recursos dirigidos a otros objetivos. Luego la

---

<sup>228</sup> Lo que aquí se denomina “organización en red” conoce, en la actualidad, numerosas maneras de definición, tal es el caso de las organizaciones virtuales, hipertexto, hipertérbol, etc. A este respecto, véase Sáez Vacas *et al.*, (1998).

actuación de una red determinada dependerá de dos atributos fundamentales: su capacidad de conexión, es decir, su capacidad estructural para facilitar la comunicación libre de ruidos entre sus componentes; y su consistencia, esto es, el grado hasta el cual se comparten intereses entre los fines de la red y los de sus componentes. (...) En este sentido, *la empresa red materializa la cultura de la economía informacional/global: transforma señales en bienes mediante el procesamiento de conocimiento* (Castells, 2001: 226-7).

Ciertamente, en el marco de un nuevo paradigma económico que parece que será informacional, global y conectado (en red), la incorporación del conocimiento y la información en todos y cada uno de los procesos materiales de producción y distribución resulta de incuestionable valor (Nonaka, 1991); sin duda alguna, la empresa red, defienden los sociólogos Castells o Harrison, es el medio organizativo más adecuado para tal fin. La red es la vía que permite lograr la agilidad de las organizaciones pequeñas y flexibles pero manteniendo las ventajas de “ser grande” en términos de economías de escala, capacidad de inversión, transferencia de conocimiento, tecnología, publicidad, etc. Igualmente, la red evita las limitaciones de ser pequeño (capacidad de desarrollo y crecimiento), así como las de ser grande (burocratización, rigidez, doble autoridad, conflictos internos...). Sus principales problemas estriban en el mayor nivel de riesgo que acompaña a cada unidad, la falta de confianza entre las mismas, o su mayor exposición a las fluctuaciones del mercado (Lucas y García Ruiz, 2002). Finalmente, su éxito descansará en su capacidad para crear redes robustas y estables, es decir, potentes “efectos-red” (Sáez Vacas *et al.*, 1998).

### **Cuadro III.1. Estructuras organizativas comparadas**

<b>Necesidades</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Diseño FUNCIONAL</b>	<b>Diseño DIVISIONAL</b>	<b>Diseño MATRICIAL</b>	<b>Diseño en RED</b>
<b>DIFERENCIACIÓN</b>	Grado de COMPLEJIDAD	Departamentos	Divisiones por: Producto/Cliente/ Zonas	Proyectos	Competencias clave. Unidades autónomas
<b>INTEGRACIÓN</b>	Grado de CENTRALIZACIÓN	Director General	Centro Corporativo Staff	Jefe de equipo	Precios de mercado. Confianza
<b>COMUNICACIÓN</b>	Grado de FORMALIZACIÓN	Vertical Formal	Vertical muy formalizada	- Horizontal informal - Negociación vertical	Sistema de información compartido
	PROBLEMA PRINCIPAL	Crecimiento Limitado	Burocratización	Doble autoridad	Riesgo
		-	<i>Incertidumbre del Entorno</i>		+

Fuente: Lucas y García Ruiz (2002), *Sociología de las Organizaciones*, p. 263.



Atendiendo a las dimensiones clásicas de grado de complejidad, centralización y formalización que presentan las diversas estructuras organizativas –*vid.* cuadro III.1–, la organización en red hace frente a su *necesidad de diferenciación* con su entorno sobre la base de la concesión de gran autonomía a unidades pequeñas de carácter interfuncional y dotadas de competencias clave para su adaptación a entornos altamente inestables. En cuanto a la *necesidad de integración*, ésta se articula bien sobre las reglas de mercado con arreglo a unos precios de transferencia entre unidades relativamente bajos, o bien sobre la arena de la confianza con respecto a acuerdos anteriores. Finalmente, la necesidad de comunicación interna y externa descansa en la autonomía de las unidades que comparten un sistema de información global.

Naturalmente, este nuevo modelo en red rompe con los supuestos clásicos y neoclásicos de Chandler o Williamson. Así, según el primero el auge de la gran empresa de múltiples unidades se habría debido a un mercado en constante expansión, lo que serviría a la empresa matriz para hacerse con las economías de escala y diversificación mediante un uso adecuado de las tecnologías de comunicación. Williamson, por su parte, atribuye el surgimiento de la gran empresa a la necesidad de reducir la incertidumbre y minimizar los costes de transacción mediante su inclusión en la organización. En otras palabras, frente a la empresa multinacional como paradigma organizacional de la nueva economía (Spero, 1997), M. Castells, B. Harrison y otros muchos defienden el surgimiento de redes internacionales de firmas y subunidades de firmas como paradigma alternativo que, no obstante, comparten el espacio geoeconómico con las empresas multinacionales y, en muchos casos, se forman en virtud de ciertos lazos de colaboración entre tales empresas.

Siguiendo los estudios de Dieter Ernst del año 1994, M. Castells (2001: 246) identifica hasta cinco tipos de redes distintas: las *redes de proveedores*, con el objeto de llegar a acuerdos de subcontratación, manufacturas de equipos y de diseño original, etc.; *redes de productores*, que incluyen acuerdos de coproducción con el objeto de aumentar la capacidad y competitividad de las empresas en las áreas de producción, recursos humanos y financieros; *redes de clientes*, para prevenir los vínculos entre fabricantes y distribuidores, canales de mercado, revendedores y usuarios finales; *redes de cooperación tecnológica*, permiten desarrollos de I+D conjuntos, compartición de información y conocimientos, etc.; y, finalmente, las *coaliciones de normalización*, con el propósito explícito de integrar el mayor número posible de firmas en un producto patentado o en normas de interfaz.

Este tipo de proceso de producción en red introduciría, según Castells (*op cit.*: 298-300), una nueva división del trabajo en torno a tres dimensiones fundamentales: en función de las tareas realmente efectuadas (*creación de valor*), de las interacciones con el entorno y demás organizaciones (*creación de relaciones*), y de la relación entre ejecutivos y empleados de la red (*toma de decisiones*). A partir de estas tres dimensiones se pueden distinguir igualmente tareas y tipos de ocupaciones con sus empleados. Naturalmente, junto con este tipo de empleados que aún están surgiendo en el seno de las empresas, se mantienen y mantendrán todavía largo tiempo formas arcaicas de organización sociotécnica, como ya ocurriera con la extensión del fenómeno de la industrialización.

### 3.4. PILAR IV. REFLEXIONES SOBRE EL TRABAJO TRANSFORMADO: DESEMPLEO, TEMPORALIDAD Y COHESIÓN SOCIAL

#### 3.4.1. Época de mitos, momento de cambios

##### 3.4.1.1. Mito 1. La desaparición del trabajo

Ya se ha argumentado que la sociedad del siglo XX ha sido tildada como sociedad del trabajo y del trabajador. Sin embargo, la década de 1990 ha conocido una hasta entonces inusitada panoplia de textos, conferencias y demás actos mediáticos en torno a la desaparición y crisis del trabajo-empleo en las sociedades de capitalismo avanzado, discurso basado en la enfatización de los espectaculares avances en las tecnologías de la información y comunicación (desempleo tecnológico). Los trabajos de J. Rifkin (1996), G. Aznar (1994), D. Méda (1998), C. Offe (1992) o A. Gorz (1994 y 1995)<sup>229</sup>, entre otros muchos, dan cuenta de esta perspectiva. El argumento, en efecto, ni es nuevo ni desconocido pues se viene repitiendo cíclicamente en la historia occidental contemporánea: la evolución actual del componente tecnológico disponible, así como su utilización en los nuevos modos de gestión empresarial –se dice– conllevaría irremisiblemente a una supresión de millones de puestos de trabajo excedentes (desempleo), a la vez que condenaría a la periferia del núcleo productivo a otros tantos (precarización); en definitiva, se estaría ante la crisis de la sociedad del trabajo de posguerra, primera etapa del proceso más amplio para su ulterior superación.

Ante esta realidad, sólo quedarían dos caminos posibles. O bien se opta por seguir como hasta ahora, esto es, por una sociedad en la que las tasas masivas de paro y precariedad laboral acaben por provocar una *sociedad de la exclusión*, o bien por una *sociedad del ocio*, en la que el trabajo excedente adopte la forma de recurso como tiempo liberado, consiguiendo que la sociedad se apropie de él y lo redistribuya, de forma

---

<sup>229</sup> Como muestra un botón. Jeremy Rifkin afirma: “(...) las naciones no tendrán otra elección que reducir el número de horas trabajadas en las próximas décadas, con la finalidad de acomodar las espectaculares ganancias de productividad resultantes de la aplicación de las nuevas tecnologías que permiten ahorro en la mano de obra y en tiempo. A medida que las máquinas sustituyen al hombre en cada sector industrial, habrá que elegir entre un modelo en el que unos pocos están empleados durante unas horas, mientras que otros muchos se hallan en el paro a expensas del subsidio público, o un modelo en el que haya más trabajo disponible dando a más trabajadores la oportunidad de compartir semanas laborales más cortas” (1996: 273); o Gorz, con una fundamentación teórica mayor: “tenemos que hacernos a la idea de que vamos hacia una civilización en la que el trabajo no representa más que una ocupación cada vez más intermitente y cada vez menos importante para el sentido de la vida y la imagen que cada uno se hace de sí mismo (...). El tiempo libre se ha convertido en el tiempo social dominante, se ha producido una ‘inversión de los tiempos sociales’. Pero como esta inversión, aunque es vivida, todavía no tiene reflejo en el discurso social dominante, la ‘Sociedad del ocio’ no tiene visibilidad social” (1994: 79).

y manera que cada ciudadano individual se convierta, ciertamente, en dueño de su propio tiempo (Aznar, 1994: 112).

Ahora bien, *¿está verdaderamente desapareciendo el trabajo o no se trata más que de una mitificación?* Más allá de los espectaculares y sensacionalistas datos que aportan algunos de estos autores, lo cierto es que existen indicadores empíricos que no soportan dicha tesis. Así, por ejemplo, según los datos recogidos por la OIT (1999) para el año 1998, se estimaba que la fuerza de trabajo mundial era de unos 3.000 millones de personas, de las cuales entre un 25-30% estaban subempleadas y unos 140 millones en paro. El sociólogo mejicano Enrique De la Garza Toledo (1999) ha compilado tasas de población económicamente activa (PEA), asalariada (PEAa), en la industria, de mujeres, técnicos y administrativos para todos los continentes y países de más peso, a partir de las estadísticas laborales ofrecidas por la OIT para el periodo 1980-1995<sup>230</sup>. Si se analizan tales datos se observa que la PEAa con respecto a la PEA en 1995 se mantiene en niveles superiores al 50% en América Latina, a excepción de Guatemala, aún y cuando la tendencia no es totalmente homogénea; en América del Norte esta tasa se sitúa por encima del 75%, al igual que en Asia. En Europa, aunque la evolución observada es, en general, decreciente –excepción hecha de Dinamarca y Noruega– las tasas siguen siendo muy altas en general (superiores al 75%). En el continente africano la tendencia sigue siendo creciente y, a pesar de que el autoempleo es muy elevado, no lo es en grado superior al trabajo asalariado. En conclusión, no se puede afirmar que existan bases para pensar que en un futuro el trabajo asalariado será marginal.

El análisis estadístico puede ampliarse centrando ahora la atención en la PEAa en la industria con relación a la PEAa entre 1980 y 1995. En Latinoamérica, en general, se mantiene en los niveles históricos del 20%, con excepción de países como Panamá, donde pasó del 15.8% en 1980 a un 7.3% en 1996. En otros, como México, la proporción ha sido inversa (21.3% al 27.1% o en 1995). En los Estados Unidos sí disminuyó de forma acusada (22.4% al 15.4%), síntoma de su evolución hacia una economía de servicios postindustrial, a diferencia de Asia en donde es muy alta, en torno al 30%, y así se ha mantenido, a pesar de ciertas diferencias entre algunos países.

---

<sup>230</sup> Véase De la Garza Toledo (1999).

*Tabla III.1. Tasas de crecimiento del empleo y de la población activa en la OCDE (1960-1995)*

	Población Activa		Empleo	
	1960-1973	1974-1995	1960-1973	1974-1995
Estados Unidos	1,9	1,8	2	1,8
Japón	1,3	1	1,3	0,9
Canadá	3,1	2	3,2	1,8
Francia	0,8	0,7	0,7	0,2
Alemania	0,3	1,6	0,3	1,2
R. Unido	0,3	0,4	0,3	0,1
Italia	-0,3	0,5	-0,4	0,2
España	0,8	0,8	0,7	-0,2
Portugal	0,1	1,3	0	1,1
Grecia	-0,8	1,2	-0,5	0,8
Bélgica	0,5	0,5	0,6	0
Países Bajos	1	1,1	0,9	0,8
Irlanda	0,1	1,1	0,1	0,7
Dinamarca	0,9	0,6	0,9	0,2
Suiza	1,4	0,9	1,5	0,7
Austria	-0,2	0,6	-0,3	0,3
Suecia	0,6	0,4	0,5	0,1
Finlandia	0,3	0,5	0,2	-0,2
Noruega	0,7	1,1	0,7	1
Islandia	2,2	1,8	2,2	1,6
Australia	2,5	1,9	2,4	1,6
Nueva Zelanda	2,2	1,3	2,2	1

Fuente: Recogidos por la OIT (1997), a partir de la OCDE.

En Europa, excepto en el caso de Dinamarca, la evolución ha sido claramente decreciente. Es decir, con todo y el evidente crecimiento de los servicios, de entre los cuales habría que diferenciar los modernos de aquellos de carácter más precario (fundamentalmente típicos en los países del Tercer Mundo), la caída en importancia del sector industrial entre 1980 y 1995 no es mundial, existiendo países y regiones en los cuales el porcentaje de trabajadores industriales en el total de asalariados sigue siendo elevado, aunque bien es cierto que en ningún país ni época ha sido mayoritario.

El trabajo de mujeres asalariadas con relación a la PEAa, así como el de técnicos y administrativos también siguen trayectorias muy heterogéneas en el periodo estudiado dependiendo de la región: en América Latina, aumentó considerablemente el porcentaje de mujeres en la PEAa pero no tanto el de técnicos y administrativos; en Norteamérica no han variado mucho estos porcentajes; en Asia creció el de mujeres aunque no el de técnicos y administrativos. Finalmente, en Europa continuó la evolución positiva del empleo femenino, que ya en 1980 era alta, mientras que la de técnicos y administrativos no varió en exceso. En definitiva, que de las tablas anteriores pueden, por tanto, extraerse las siguientes conclusiones:

- a) Una continua caída de la ocupación industrial en Europa y Estados Unidos. Sin embargo, en el Sudeste Asiático, así como en el Canadá y en América Latina, la tendencia habría sido la inversa.
- b) La disminución de la población asalariada en relación con la PEA total en términos generales, aunque la proporción varíe dependiendo del continente –aumenta en África y Canadá. En cualquier caso, la proporción es alta y se mantiene en torno del 50-75%. Igualmente ocurre con el autoempleo, de escasa importancia en Europa (aunque creciente), y gran extensión en el Tercer Mundo, esto último como expresión de precariedad más que de búsqueda de satisfacciones y enriquecimiento.

La piedra de toque más convincente es, no obstante, la del análisis evolutivo de las horas trabajadas en el año. En Estados Unidos, Canadá y Japón la evolución ha sido claramente creciente desde 1960, mientras que en Alemania Occidental, Francia, Italia, Reino Unido y Suecia la tendencia varía entre la estabilidad y cierto decrecimiento. Según la OIT (1997: 23), los efectos compensatorios de las nuevas tecnologías habrían sido más que reales en Norteamérica y Japón, mientras que en Europa, *sensu contrario*, la tendencia habría sido hacia una menor utilización de la mano de obra.

Paralelamente, la tasa de crecimiento del empleo en el conjunto de los países desarrollados apenas habría menguado desde 1973 (*vid.* Tabla III.1), si bien la tendencia es ciertamente heterogénea en función de cada país (en Italia, Portugal, Irlanda, Noruega o Grecia se ha incrementado, mientras que en España, Francia, Bélgica o Dinamarca ha decrecido). En suma, que aún y teniendo en cuenta sola-

mente a los países de capitalismo avanzado, no se puede concluir la tesis de la desaparición ineluctable del trabajo, pues se está más bien ante una transformación radical del mismo.

Parece que lo que está ocurriendo es diferente. Se está operando una transformación en el modelo de trabajo sobre el que se sustenta la nueva economía glocal. Un modelo que presenta una estructura de empleo cualitativamente distinta de la conocida hasta finales de los años setenta del pasado siglo y que comienza a mostrarse en toda su extensión en su afectación sobre ciertos colectivos, como los jóvenes, las mujeres o el creciente número de desempleados; un modelo que, parafraseando a Manuel Castells, invierte la tendencia histórica hacia la asalarización del trabajo y la socialización de la producción, pues sirviéndose de las nuevas TIC, pretende descentralizar la gestión, individualizar el trabajo, personalizar los mercados y, por tanto, segmentar el trabajo y fragmentar las sociedades (Castells, 2001: 322).

Lo que está cambiando es el ideal de un puesto de trabajo con jornada completa en el que el hombre *–breadwinner–* trabajaba durante treinta años y en una misma empresa con salarios reales crecientes, mientras la esposa permanecía en casa haciéndose cargo del hogar y de la cría de los hijos (Carnoy, 2001). En otras palabras, el bienestar familiar dependía del cabeza de familia. Es este concepto de trabajo estable, protegido, masculino y con derechos sociales y laborales el que está variando, y, va dando paso a formas de empleo distintas *–atípicas–* a la tradicional, con las subsiguientes consecuencias para el prototipo familiar mismo.

### 3.4.1.2. *Mito 2. Flexibilidad y temporalidad: las dos caras de la misma moneda*

Mucho del discurso público y mediático de los últimos años defiende y asume la inevitabilidad del fenómeno de la precarización del empleo en las sociedades actuales. Más allá del capital simbólico que se va acumulando en torno a esta cuestión, es cierto que el interés de la ciencia social por el estudio y análisis del “empleo atípico” es ya un hecho incuestionable. Ciertamente, lo que aparece de novedoso en los últimos años no es el fenómeno de la subcontratación y la inestabilidad en el empleo *–que ha existido desde siempre en sectores económicos como el de la construcción–* sino su generalización y extensión a la inmensa mayoría de las actividades y sectores económicas (Castells, 1997 y 2001; Sáez Vacas *et al.*, 1998).

El aumento de la flexibilidad laboral ha experimentado así un notable incremento en el conjunto del mundo (post)industrial, a resultas de la introducción de formas de contratación temporales y a tiempo parcial (empleo estacional, interino, eventual, a través de Empresas de Trabajo Temporal, de aprendizaje, etc.), normalmente justi-

ficadas sobre diversas bases: la rigidez del marco institucional del mercado de trabajo (Dolado *et al.*, 2002; Grubb y Wells, 1993; OCDE, 1999); la estructura macroeconómica (Rebitzer y Taylor, 1991); las elevadas tasas de desempleo (Álvarez Aledo, 1996); o las ofertas motivadas por determinadas prestaciones sociales (Jimeno, 1992). El objetivo perseguido con ello ha sido –es–, en buena medida, el de poner a disposición del empresario modalidades de contratación y empleo que le permitan disponer de un volumen de mano de obra elástico y rápidamente adaptable a las periódicas oscilaciones del entorno económico, logrando así un correcto funcionamiento del mercado laboral<sup>231</sup> (Ruesga *et al.*, 2002), y, en menor medida, dar respuesta a las demandas de pautas de trabajo flexible por parte de ciertos colectivos de trabajadores (OCDE, 2003).

Sin embargo, como ya se ha defendido en un apartado anterior de este mismo capítulo, la flexibilidad implica algo más que *temporalidad y precarización*<sup>232</sup> de la norma laboral de posguerra. La opción por una u otra forma de flexibilidad, de esta manera, será diferente en virtud de políticas, países y juegos de intereses diversos, ya que supone una apuesta de un signo determinado. Es decir, la opción seguida en España a favor de la flexibilidad externa o “en el margen” ni es la única posible ni la más flexibilizadora; y, desde luego, tampoco parece la más acertada ni en términos sociales ni de competitividad económica y empresarial<sup>233</sup>. En todo caso, se trata de una opción, la española, que puede y debe contraponerse a otras opciones tan legítimas como ésta y, quizás, de una mayor validez.

---

<sup>231</sup> Para el caso del trabajo a tiempo parcial –modalidad de empleo atípico más extendida en la UE–, Bosch (1995) apunta tres tipos de presiones empresariales para su introducción: un uso más intensivo del factor capital, mediante ampliación de los horarios de producción, es decir, la flexibilización en el uso del factor trabajo; la reorganización y ajuste del tamaño de la plantilla en función de la oscilante demanda; y, finalmente, la reducción de los costes laborales unitarios, a través de la restricción de las horas extraordinarias, los incentivos por turnicidad, nocturnidad, etc.

<sup>232</sup> Conviene utilizar adecuadamente los términos de flexibilidad laboral, temporalidad y precarización, pues sus significados son distintos. Puede afirmarse que el concepto de flexibilidad es el más global de todos ellos, pues algunos tipos de flexibilidad se asocian con la temporalidad y la parcialidad en el empleo. Asimismo, en no pocas ocasiones, el empleo temporal o a tiempo parcial implica inestabilidad, incertidumbre, falta de protección social, vulnerabilidad y fragmentación social y económica, etc.; es en este caso en el que se deberá hacer referencia al fenómeno de la precarización. Para una mayor profundización en este tema *vid.*, entre otros, Castel (1997); Marshall (1992); Mingione (1993); Prieto (1999) y Rodgers (1992).

<sup>233</sup> Sobre la incidencia del trabajo temporal en la pérdida de productividad de la economía española *vid.* Dolado *et al.* (2002) o Ruesga (2002: 290 y ss.).

**Tabla III.2. El empleo atípico en la Unión Europea (1985-2001)**

<b>Unión Europea</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>85/01</b>
Autoempleo	15.1	15.4	15.8	15	15	14.7	14.4	14.8	14.7	-0.4
E. Tiempo Parcial	13.1	13.8	14.5	15.6	16.5	17.4	17.7	17.7	17.6	+4.5
E. Temporal	8.3	10.3	9.4	11.1	11.9	12.8	13.2	11.4	11.4	+3.1
<b>Bélgica</b>										
Autoempleo	15.9	16.1	18.4	15.3	15.4	15.4	14.8	17.7	18.1	+2.2
E. Tiempo Parcial	9.4	11.9	14.2	14	15.3	17.2	17.5	20.8	20.7	+11.3
E. Temporal	9.1	7	4.1	6.8	7.8	10.3	10.3	7.5	7.6	-1.5
<b>Dinamarca</b>										
Autoempleo	9.9	9.5	9.3	8.4	8.3	8.4	8.3	6.9	6.5	-3.4
E. Tiempo Parcial	24.3	23.3	23	21.2	21.5	22.3	20.7	21.3	21.3	-3
E. Temporal	12.3	10.8	9.7	12	11.2	10.1	10.2	9.1	8.2	-4.1
<b>Alemania</b>										
Autoempleo	9.2	8.9	9.6	9.3	9.6	10	10	10.2	10.4	+1.2
E. Tiempo Parcial	12.8	15.2	14.5	15.8	16.5	18.3	19	19.4	19.3	+6.5
E. Temporal	10	10.5	9.4	10.3	11.1	12.3	13.1	11.4	11.5	+1.5
<b>España</b>										
Autoempleo	22.6	20.9	19.3	22.1	21.5	20.2	19.3	16.6	16.5	-6.1
E. Tiempo Parcial	5.8	4.9	5.9	6.9	8	8	8.3	8	8.2	+2.4
E. Temporal	15.6	29.8	27	33.7	33.6	32.9	32.7	32	31.7	+16.1
<b>Francia</b>										
Autoempleo	12.6	12.9	9.4	11.8	11.2	10.9	10.6	7.4	7.3	-5.3
E. Tiempo Parcial	10.9	11.9	13.1	14.9	16	17.3	17.2	16.9	16.9	+6
E. Temporal	4.7	10.5	9.6	11	12.6	13.9	14	13.8	13.9	+9.2
<b>Irlanda</b>										
Autoempleo	21.5	22.6	21.9	21	19.8	18.8	17.8	17	17.6	-3.9
E. Tiempo Parcial	6.5	8.1	9.1	11.4	11.6	16.7	16.7	16.4	16.5	+10
E. Temporal	7.3	8.5	6.9	9.5	9.2	7.7	7.7	3.8	3.9	-3.4

Fuente: Comisión Europea (2000 y 2002). Elaboración propia.

La Tabla III.2 da cuenta de este particular en la Unión Europea durante el periodo 1985-2001. Las tasas medias europeas han aumentado tanto en el caso del empleo a tiempo parcial (+4.5 puntos) como en el del empleo temporal (+3.1 puntos), de tal modo que la relación laboral atípica afectaba grosso modo –nótese que existen personas con trabajos a tiempo parcial que son temporales y a la inversa– a cerca de un 30%



de las personas empleadas en la UE a finales del año 2001, siendo cerca del 18% empleados a tiempo parcial y el 12% restante temporales. Es decir, es un hecho empíricamente demostrado que el empleo atípico se ha convertido ya en un rasgo estructural del mercado de trabajo europeo y, qué decir, estatal, en donde este mismo porcentaje alcanzaba una ratio del 40% para ese mismo año. En efecto, solamente en el caso de Dinamarca, que ha logrado reducir su porcentaje de empleo atípico –desde un 36.6% en 1985 a un 29.5% a finales de 2001–, es posible hablar de tendencia a la baja, ya que en el resto de países europeos estudiados o bien ha aumentado el empleo a tiempo parcial, o bien el temporal o, como en España, ambos inclusive. Aún más, según estimaciones recientemente realizadas por la OCDE (*op cit.*: 225), en Austria, Alemania, Francia, Islandia, Italia, o los Países Bajos, el crecimiento del empleo de los últimos años se debe casi exclusivamente al aumento del empleo atípico.

Esta tabla, no obstante, también da cuenta del distinto uso que de la flexibilidad laboral se ha hecho en el ámbito europeo en los últimos años. En efecto, si bien la globalidad del fenómeno es incuestionable, su diversidad no lo es menos, lo que ha llevado a algunos (Anxo y O'Reilly, 1992; Cebrián y Moreno, 2001a y 2001b) a proponer diversas tipologías de clasificación por países. En todas ellas son de destacar, no obstante, tres modelos típico-ideales condicionados por factores económicos, sociales e institucionales diferenciados, pero en los que concurren tanto la necesidad empresarial a favor de un mayor abanico de modalidades de contratación flexible, como la demanda de los trabajadores por una jornada laboral diversificada. Los modelos identificados se corresponden con: *Holanda*, en donde la flexibilidad habría sido negociada y consensuada por los agentes sociales, adoptándose una decidida política a favor de la extensión de los contratos a tiempo parcial con una cobertura social elevada; *España*, en donde la flexibilidad se ha impuesto “desde arriba” en base la acción legislativa estatal, así como a la apuesta por la extensión de la contratación temporal y la precarización del empleo; y el *Reino Unido*, en donde la regulación no ha sido impuesta, sino decidida voluntariamente *inter pares*. La opción de la reducción de la jornada laboral máxima –caso francés– podría llegar a constituir un último modelo (Cebrián y Moreno, *op cit.*). Por cercanía e interés para esta investigación, en las páginas siguientes se aborda una mayor profundización del modelo español.

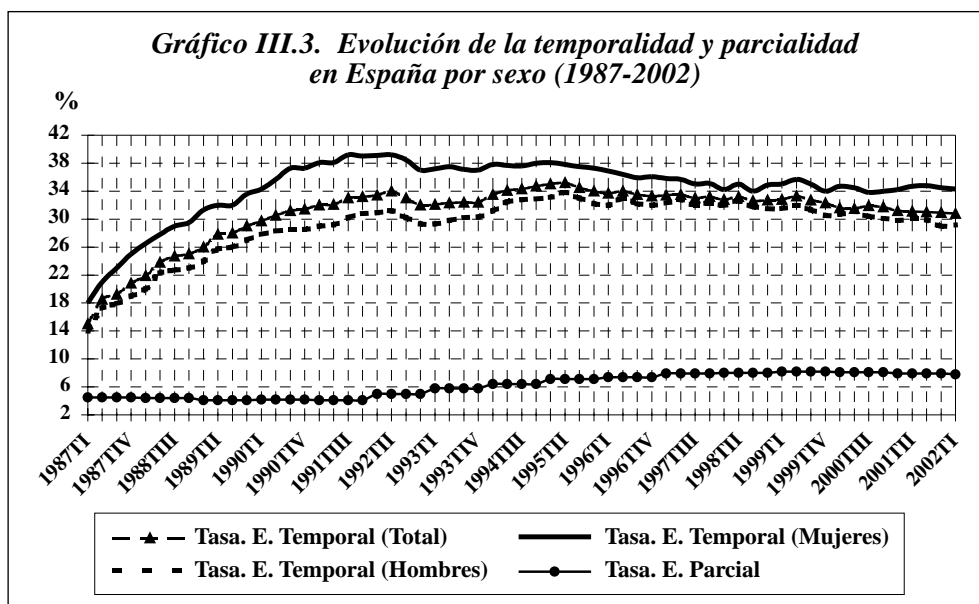
#### a) El caso español<sup>234</sup>

En lo que a las tasas de temporalidad se refiere, es sabido que España representa un caso paradigmático, por lo excepcional de sus parámetros, que llegaron a alcanzar

<sup>234</sup> Este apartado solamente pretende radiografiar la evolución del ordenamiento jurídico español en los últimos veinte años, así como detectar los cambios más significativos en lo que al empleo atípico se refiere. En cualquier caso, la bibliografía para profundizar en este tema es muy extensa. Así, desde el ámbito jurídico se puede acudir a algunos manuales en Derecho del Trabajo como los de Alonso Olea y Casas, 2002; Montoya Melgar, 2001; Palomeque y Álvarez de la Rosa, 2001; o a estudios más específicos como el de Rivero Lamas, 1996 o Sagardoy *et al.*, 1995. Desde una perspectiva más economicista y sociológica, *vid.* Álvarez Aledo, 1996; Bilbao, 1999; Dolado *et al.*, 2002; Hernanz, 2003; Huguet, 1999; Jimeno, 1996; Malo y Toharia, 1997; Tezanos, 1998; Toharia *et al.*, 1998; Toharia y Malo, 2000; Segura *et al.*, 1992; o Segura, 2001.

cifras cercanas al 35% el año 1995, situándose por encima del 30% desde 1990 hasta hoy, amén de una tasa de empleo parcial en lento pero continuo aumento desde 1992 (*vid.* Gráficos III.3 y III.4). Conviene detenerse por tanto en la casuística que rodea al caso estatal, pues, sin duda, la CAPV no es ajena a la misma.

Las razones apuntadas para comprender la rápida y excepcional extensión del fenómeno de la temporalidad en España son diversas y van desde la excesiva protección del empleo de los trabajadores permanentes y la liberalización de las reglamentaciones laborales, pasando por las altas ratios de desempleo que se observan desde finales de los años setenta, la presión empresarial, etc., coincidiendo con algunas de las ya apuntadas para el contexto europeo. Como ya se ha manifestado, el marco legal e institucional estatal impuesto “desde arriba” está en la base de esta gran transformación de la norma tradicional del empleo en España (Dolado *et al.*, 2002), por lo que en las líneas siguientes se repasará a grandes rasgos su evolución.

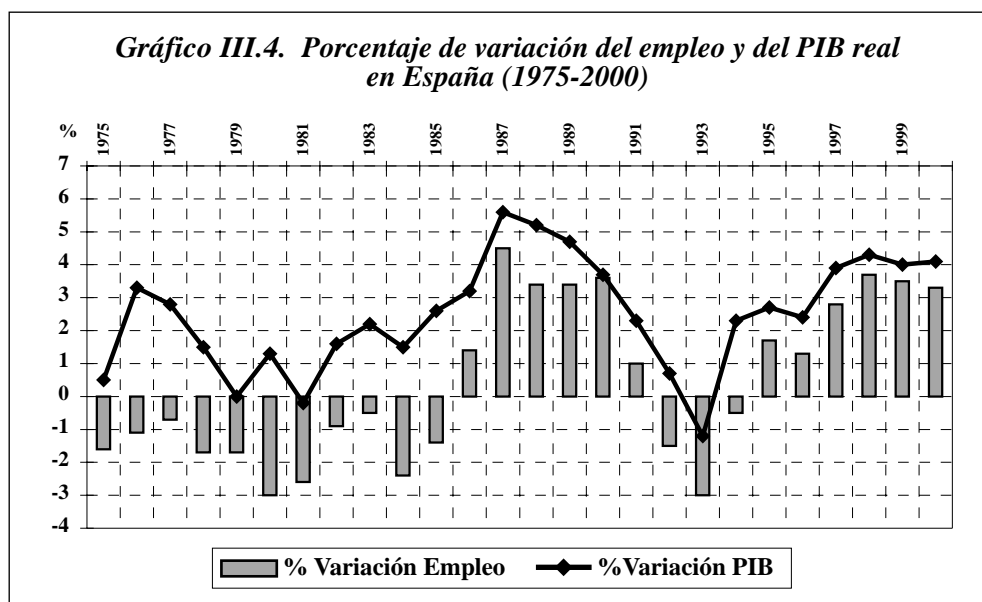


Fuente: Datos a partir de la EPA (INE). Elaboración propia.

La promulgación de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (LET) en el mes de marzo del año 1980 (Ley 8/80 de 10 de marzo) da el pistoletazo de salida al nuevo marco de relaciones laborales de la España postfranquista<sup>235</sup>, iniciándose desde en-

<sup>235</sup> Existe cierto consenso entre los estudiosos del derecho del trabajo, que argumentan que el Estatuto de los Trabajadores aprobado en 1980 mantuvo elementos legales y administrativos intervencionis-

tonces un proceso de reformas laborales continuo. Como ya han puesto de manifiesto algunos (Álvarez Aledo, 1996; Elordi *et al.*, 2001; Fina, 2001a; Hernanz, 2003; Huguet, 1999; Segura *et al.*, 1991; Toharia *et al.*, 1998), a grandes trazos este proceso sigue una línea de *regulación flexibilizadora*, de neto carácter externo o *en el margen* (Bentolila y Dolado, 1994; Malo y Toharia, 2000; Hernanz y Toharia, 2001), característica ésta inherente al texto de la ley de la primera gran reforma laboral del año 1984 (Ley 32/1984 de 2 de agosto), aprobada bajo mandato del gobierno socialista de Felipe González.



Fuente: INE. Elaboración propia.

.../...

tas, herederos de las reglamentaciones franquistas. Sin embargo las alteraciones acaecidas en los últimos años han variado hasta desfigurar profundamente aquellos elementos. En cualquier caso, no está de más recordar que el texto de la ley de 1980 contemplaba la introducción de normas de derecho necesario, es decir, aquellas que no pueden ser contradichas por otras, como la negociación colectiva, a la par de asumir tácitamente cierto espíritu garantista de la estabilidad en el empleo. La influencia de los agentes sociales, además, facilitó la conservación de la estructura de la negociación colectiva en base a los acuerdos colectivos sectoriales provinciales heredados de la organización del sindicato vertical franquista. El hecho es que: “los cambios introducidos suponían dar un mayor peso a la negociación colectiva sobre los moldes y estructuras heredados de la legislación de la etapa anterior, pero sin que los rasgos de identidad del modelo se modificasen de una forma radical: antes bien, se consiguió modificar la sinergia de la intervención administrativa y de la tutela colectiva, llegándose en algunas áreas normativas a crear una mayor rigidez normativa de adaptación” (Rivero Lamas, 1996: 59). Para complementar este enfoque *vid.*, asimismo, Sagardoy *et al.* (1995).

La reforma de 1984 (*vid.*, p.e. Álvarez Aledo, 1996 y Segura *et al.*, 1991), en efecto, introdujo *ex novo* dos grandes modalidades –el Contrato Temporal de fomento del empleo y el Contrato de duración determinada de carácter causal– de contratación<sup>236</sup> de duración determinada, rompiendo el *principio de causalidad* que acompañaba a la eventualidad, y que había sido respetado en la LET aprobada cuatro años antes. La razón de este cambio descansó, según los proponentes, en las críticas condiciones económicas y el imparable aumento del desempleo de aquella época, lo que aconsejaba una “reducción de las rigideces” (Toharia *et al.*, 1998: 147) del mercado de trabajo, permitiendo la existencia de un grupo de trabajadores para el que las normas laborales –fundamentalmente el despido– pasaran a ser mucho menos restrictivas, si bien éstos gozarían del derecho a la prestación por desempleo. Análogamente, la apuesta por la flexibilidad externa permitía no incurrir en un cambio de orientación de la política macroeconómica instaurada por el gobierno y posteriormente admitida por los agentes sociales, en especial UGT y CEOE, en la que la contención de las tensiones inflacionistas pasó a desempeñar un papel central, siempre con las miras puestas en el objetivo de la integración en la CE.

Sentadas las bases legales para su utilización, el periodo 1985-1991 conocerá una imponente expansión de estas dos grandes modalidades de contratación, hasta el punto de que un 32.3% de los asalariados serán ya temporales en 1991 (*vid.* Gráfico III.4). Temporalidad que, además, viene afectando históricamente en mucha mayor medida a las mujeres –pues el año 2002 presentan una tasa del 34%, por un 28.8% los hombres– y al colectivo juvenil. Esta extensión de la temporalidad del empleo, empero, coincide con un ciclo económico expansivo desconocido desde los años sesenta (*vid.* Gráfico III.5), que logra generar algo más de 1,7 millones de puestos de trabajo. En cualquier caso, es interesante notar, siguiendo el estudio de Toharia *et al.* (1998: 9 y 32 y ss.), que contra lo que cabría esperar en los tres años de crisis económica y destrucción de empleo que siguen a este ciclo expansivo, la pérdida de empleo no se concentró en demasía sobre los trabajadores temporales<sup>237</sup>. Más al contrario, la recesión de 1991-1993 afectó, especialmente, a aquellos empleados con contrato indefinido con la única excepción del año 1992 que, como se recordará, coincide con las Olimpiadas de Barcelona y la Exposición Universal de Sevilla. En cualquier caso, como bien han apuntado algunos (Huguet, 1999; Segura, 2001; Toharia *et al.*, 1998) la reforma de 1984, si bien logró dinamizar limitadamente el empleo y facilitar los ajus-

---

<sup>236</sup> La estrella de la reforma fue por su extensa utilización el Contrato Temporal de Fomento del Empleo (CTFE) con una duración máxima de tres años y una indemnización fija de 12 días por año trabajado, frente a los 45 días del contrato indefinido y, entre los de duración determinada, aquellos por obra y servicio o circunstancias de la producción. Sirva como dato la constatación de que la reforma de 1984 puso en marcha 14 figuras contractuales distintas, englobadas en esas dos grandes modalidades más los contratos de inserción y “otros”, de carácter netamente temporal.

<sup>237</sup> Lo cierto es que existen algunos hechos que pueden explicar este fenómeno. Entre ellos, un elemento incuestionable es el ya apuntado por Segura *et al.* (1991) en su *Informe de Expertos* al gobierno. El problema residía en el “efecto encadenamiento” de las diversas modalidades de contratación, lo que permitía, *de facto*, el mantenimiento de un mismo trabajador en situación de precariedad durante periodos de tiempo superiores a los tres años.

tes de plantillas, también generó un problema de dualización y segmentación del mercado laboral estatal que sigue estando presente actualmente; aún más, fueron muchos los aspectos que se obviaron –la estructura de la negociación colectiva o la organización interna del trabajo, entre otros– y que deberán ser atendidos en las regulaciones acaecidas posteriormente.

La siguiente reforma de calado del ordenamiento laboral español acontecerá en 1994 (Ley 18/1994 de 19 de Mayo), coincidiendo con la ya citada crisis económica de principios de la década<sup>238</sup>. Según Álvarez Aledo (1996: 109), la fuerte presión ejercida por las posturas a favor de una mayor desregulación del mercado laboral español marcaron todo el debate, dejando escasas o nulas opciones a cualquier otra propuesta de sesgo contrario, lo que constriñó la discusión sobre la arena de una flexibilización total o parcial del mercado de trabajo español. Esta segunda reforma fue “vendida” por el Gobierno, no obstante lo anterior, como una auténtica contrarreforma de la ley aprobada diez años antes, si bien contó con una fortísima oposición sindical. Lo cierto es que el texto de la ley, si bien recuperó el *principio de causalidad* con respecto a la contratación laboral temporal, profundizó, empero, la apuesta establecida en 1984 por la flexibilidad externa e introdujo ampliamente la subcontratación, la flexibilidad interna y la flexibilidad salarial<sup>239</sup>, ampliando así notablemente el margen empresarial en todo aquello relacionado con la gestión de los recursos humanos.

Así, por primera vez, se aprobó la creación de las *Empresas de Trabajo Temporal* (ETT), cuya actividad consistiría en contratar trabajadores para cederlos a otras empresas temporalmente mediante el novedoso “Contrato de Puesta a Disposición”. Asimismo, se permitía el acceso a cierta movilidad funcional por razones técnicas u organizativas con la limitación única derivada de la titulación académica o profesional. De nueva inclusión será también la movilidad geográfica por razones económicas, eliminándose así la previa autorización administrativa<sup>240</sup>. Finalmente, en cuanto a la flexibilidad salarial, la estructura de la remuneración se fijará a partir del convenio colectivo. La negociación colectiva será la que establezca la fórmula de remuneración de las horas extraordinarias que, de no existir pacto, deberían pagarse mediante el recurso al “descanso retribuido” en los cuatro meses siguientes a su realización. Análo-

---

<sup>238</sup> En los años 1992 y 1993 se introduce un paquete de “medidas urgentes” (Ley de 29 de Julio de 1992) en el marco de la contratación y la protección por desempleo, a causa del cambio de ciclo económico y del espectacular aumento derivado del gasto destinado a la cobertura del desempleo. En este sentido, dice Fina (2001a: 401) que la tasa de cobertura había pasado del 28.8% en 1988 al 67.2% en 1993. Para un análisis detallado de estas medidas *vid.* Álvarez Aledo (1996, 106-108).

<sup>239</sup> También se establecieron otras medidas. Así por ejemplo, en lo que respecta a la regulación del mercado de trabajo destaca la autorización entonces aprobada para que nuevos intermediarios regularan la relación entre oferentes y demandantes de empleo. Análogamente, el INEM conocerá un cambio funcional sustancial.

<sup>240</sup> Según el profesor J. Segura (2001: 176) parece existir una interpretación bastante extendida entre los economistas del trabajo de que estos dos aspectos de la flexibilidad interna (funcional y geográfica) apenas fueron aplicados por los empresarios, a cambio de que los trabajadores aceptasen una abierta política de moderación salarial.

gamente, dicha negociación colectiva contemplará por primera vez la cláusula de des-cuelgue y, tras cerca de veinte años desde la muerte del dictador, se eliminarán definitivamente las ordenanzas laborales franquistas.

A tenor de la evolución de la tasa de temporalidad en el empleo evidenciada hasta la siguiente reforma de 1997, se puede afirmar que el declarado intento de ésta por reducirla fue, en este punto, un fracaso, y eso a pesar de la recuperación del *principio de causalidad*. La favorable relación de fuerzas a favor del empresariado, sin embargo, posibilitará el que en muchos de los convenios colectivos pactados desde entonces se contemplen elementos relativos a la flexibilidad laboral (Segura, 2001: 177).

La reforma de 1997 –Decretos-Ley 8 y 9/1997 de 16 de Mayo– fue, al contrario que sus predecesoras, apoyada por el Gobierno del Partido Popular a instancias del acuerdo previo alcanzado por los agentes sociales<sup>241</sup> con el objetivo declarado de disminuir la tasa de temporalidad. Una de las consecuencias de esta reforma fue la del abaratamiento del despido, al tiempo que buscó fomentar la contratación de tipo indefinida mediante la introducción de una nueva modalidad de contrato –el Nuevo Contrato de Fomento (NCF)–, con un menor nivel de protección y especialmente destinado a ciertas categorías de ocupados<sup>242</sup>. Asimismo, se redefinió un nuevo Contrato de Formación que redujo la edad máxima de firma de 25 a 21 años y eliminó la retribución del mismo en base a la aplicación de porcentajes sobre el salario mínimo interprofesional. También se modificaron algunos aspectos del contrato a tiempo parcial –la reaparición del contrato fijo-discontinuo–, a la vez que se facilitan las posibilidades de acuerdos para el despido y rescisión de contrato por razones económicas, organizativas y técnicas.

Atendiendo a la reducción de la tasa de temporalidad, parece que esta reforma de 1997 ha tenido un éxito relativo mayor que su predecesora de 1994, por cuanto que desde el año 1997 hasta 2002 la tasa de temporalidad ha ido disminuyendo lenta pero progresivamente en España, desde el 33.5% de entonces hasta el 31% del año 2002 –del 29.7% al 29.2% en la CAPV– si bien aún muy limitado para lo que esperaban los agentes sociales que participaron en su firma (Cebrián, Moreno y Toharia, 2003).

El año 2001 conocerá la última de las reformas laborales<sup>243</sup>, si bien en este caso su dimensión será menor. En lo que respecta a la contratación indefinida, el Gobierno

---

<sup>241</sup> En efecto, los acuerdos fueron tres y de muy distinto calado: el *Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad del Empleo*, el *Acuerdo sobre Negociación Colectiva*, y el *Acuerdo sobre Cobertura de Mínimos*. Para el tema que aquí ocupa, el acuerdo fundamental y que posibilitará la ulterior reforma normativa es el referido a la estabilidad en el empleo. En cualquier caso, se puede considerar que el periodo 1997-2000 fue una vuelta a la concertación social de principios de la década de 1980.

<sup>242</sup> Destinado a personas entre 18 y 29 años o más de 45 años, e incluyendo una indemnización por despido improcedente de 33 días por año trabajado con un máximo de 24 mensualidades.

<sup>243</sup> Bien es cierto que durante 1998 se aprueba una reforma del trabajo a tiempo parcial que establece un límite máximo del 77% de la jornada habitual para que el empleo pueda considerarse como tal, a la vez que prohíbe las horas extraordinarias, mejora la protección social de los trabajadores con este tipo de contrato y flexibiliza las condiciones del contrato de relevo.

amplía el colectivo destinatario del NCF-97, así como las bonificaciones a la contratación indefinida. Paralelamente, la reforma vuelve sobre las bases de la contratación a tiempo parcial introducidas antes de la minirreforma de 1998, suprimiendo el tipo del 77% y posibilitando la distribución a lo largo del año de las horas trabajadas. Finalmente, amplía los colectivos objeto de contratación para la formación, extendiendo además el derecho a percibir indemnizaciones por finalización de contrato.

Desde la perspectiva que brinda el comienzo del siglo XXI, lo cierto es que siguen existiendo datos altamente significativos y preocupantes con respecto al fenómeno de la temporalidad y la precarización del empleo en España y, por extensión, en la CAPV. Así, durante el año 2002 el 89.9% de los nuevos contratos firmados en la CAPV seguían siendo temporales (*vid.* Gráfico VI.21), cifra que alcanzaba el 90.5% en España (*vid.* [www.inem.es](http://www.inem.es)); la tasa de rotación española seguía presentando una ratio excesivamente elevada (Segura, 2001: 180); según un reciente estudio de la OCDE (2003: 274-275) basado en una explotación del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) en España de cada 100 trabajadores temporales durante 1996, el 59.4% continuaba siéndolo un año más tarde y el 50,9% dos años después. Además, un 17.5% el primer año y un 15.3% el segundo habían pasado a engrosar las cifras del paro, es decir, solamente un tercio de los empleados temporales conseguía un empleo permanente en el tercer año, mientras que el resto alternaba periodos en el desempleo y en el empleo temporal. Paralelamente, según datos del INEM para el año 2002, entre los empleados eventuales vascos la media de contratos que se realizaban anualmente era de 1 contrato al año para el 59%, de 2 a 3 para el 28%, entre 4 y 5 contratos para el 6% y un 7% que firma al menos 6 contratos anualmente. Asimismo, la duración media del conjunto de los contratos temporales se situaba en los 75.3 días, etc.

En suma, la segmentación del mercado de trabajo estatal sigue constituyendo un hecho incuestionable hoy en día, y eso a pesar de las reformas acontecidas con el declarado objeto de su limitación. Así pues, como apunta el profesor Ruesga el proceso de reformas flexibilizadoras en el Estado español sigue presentando dos grandes problemas: su marcada asimetría, especialmente hasta el año 1994, es decir, solamente ha afectado “*con intensidad el inicio de la relación de trabajo, pero no así la regulación correspondiente al intermedio y al final. Por ello, (...) los empresarios se habrían volcado hacia la parte que se ha flexibilizado, en tanto que sobre el resto de las partes de la relación laboral, en las que se mantendrá una regulación más rígida, las actuaciones empresariales habrían incidido en menor medida*” (2002: 285 y ss.); análogamente, este recurso constante a la flexibilidad en el margen parece haber provocado un claro *efecto encadenamiento* entre los diversos tipos de contratación temporal, y eso a pesar de la regulación de las condiciones de uso de cada una de las modalidades que, sin embargo, no consiguen atemperar la transversalidad entre los distintos tipos de contratos<sup>244</sup>.

---

<sup>244</sup> En este mismo sentido, cabe hacer referencia al reciente artículo “Drawing Lessons from the Boom of Temporary Jobs in Spain”, de los profesores Dolado, García Serrano y Jimeno (2002), quienes

### 3.4.1.3. Mito 3. *El empleo débil: ¿crisis de la cohesión social?*

La transformación del marco de empleo de posguerra, su crisis, ha desempolvado la caja de los truenos en torno a la quiebra o supervivencia de muchos de los moldes anteriores, entre ellos el del modelo de Estado del Bienestar<sup>245</sup> de las sociedades del capitalismo maduro, pero también sobre la pervivencia de algo mucho más importante: el consenso social alcanzado por las sociedades occidentales desde finales de la Segunda Guerra Mundial. En efecto, el debate público está anclado en responder hasta qué punto es posible compaginar la lógica del capitalismo y del mercado –esto es, la acumulación rentable de capital–, y la lógica social y democrática, es decir, la redistribución de la riqueza y la participación democrática en la vida política y económica; el estatuto de *ciudadanía social* y, en definitiva, el mantenimiento de la cohesión social imperante hasta la fecha, teniendo en cuenta la transformación a la que se ha visto sometida el empleo, núcleo mismo de la estructura social o si se prefiere, el hecho social central.

La respuesta a esta pregunta no es en absoluto sencilla. Sin embargo, cabe realizar alguna pequeña reflexión en torno a esta problemática. La primera de ellas pasa por subrayar una vez más la absoluta y más que nunca presente centralidad del trabajo-empleo en las sociedades actuales. En efecto, tal como se ha subrayado en el comienzo de esta investigación, el empleo sigue siendo el elemento primario de la estructuración social actual a pesar de su profunda alteración. La vida contemporánea no es comprensible sin una continuada alusión al trabajo, como hecho y como símbolo, como vínculo social primario... Pero esta recurrida constatación, debería llevar a reconocer y asumir la forma en la que se ha venido regulando el empleo en el entorno occidental desde el año 1945. En este sentido, ya anota el profesor Kaiero (2003) que lejos de los modelos y teorías económicos más simplistas, tres son los modos de regular el empleo en las sociedades modernas: el mercado, la intervención estatal y la negociación colectiva entre los agentes sociales.

En las páginas precedentes se han ido desgranando cada uno de estos grandes factores y su evolución a lo largo de estos seis decenios. Se ha pretendido demostrar así la transformación operada en el modo de regulación del empleo, factor éste que no

---

.../...

tras un exhaustivo análisis del recorrido iniciado en España en 1984, llegan a la conclusión de que la política flexibilizadora del mercado laboral estatal ha acarreado las siguientes consecuencias: [1] un fuerte incremento de la tasa de rotación laboral; [2] la disminución de la tasa de desempleo de larga duración; [3] una reducción de la formación empresarial específica, así como de la productividad lograda; [4] una disminución de la tasa de fecundidad y de las migraciones intraestatales; [5] un ensanchamiento del abanico salarial, especialmente entre aquellos con cualificación superior; por fin, [6] un escaso efecto sobre la reducción del desempleo. En definitiva, más sombras que luces tras un largo recorrido de casi dos décadas y un modelo que exige de una revisión estructural si es que no se quiere perpetuar una dualización *laboral y salarial* que parece haber entrado ya en vías de pasar a ser *social*.

<sup>245</sup> Para una incursión en el debate sobre esta crisis o transformación, se puede acudir a Alonso (1999 y 2000), Castel (1997), Esping-Andersen (2000), Monereo (1996), Offe (1990 y 1992), entre otros.



puede ser reducido, ni en su análisis ni en su explicación, a la mera identificación mercantil y cuantitativa tan deudora de algunas escuelas económicas dominantes en la actualidad. En efecto, como ya apuntaran J. T. Dunlop o C. Kerr en su acercamiento institucional al funcionamiento del mercado de trabajo, el análisis del empleo deberá tener en cuenta las distintas fuerzas que operan en su conformación y alteración, de modo que el papel de los sindicatos, la intervención estatal, o el propio juego entre la oferta y la demanda de trabajo influirán, todos ellos, distintamente. Es decir, que la intervención social en el empleo ha sido y es, al menos hasta el momento, una de las características básicas de las democracias occidentales igualitarias.

Asumido este marco, conviene detenerse ante la fotografía laboral y social actual. La fotografía de esa realidad constata un aumento o mantenimiento de altos niveles de desempleo, de las formas atípicas de empleo y de la precariedad laboral en las sociedades modernas, dando lugar a lo que L. E. Alonso (2001) ha denominado el *empleo débil*. Este conjunto de fenómenos plantea, así pues, la extensión de lo que Robert Castel (1997) ha llamado el incremento de las *zonas de vulnerabilidad social*, en un sentido parecido a la *risikogesellschaft* o “sociedad del riesgo” de Beck (1992). La pregunta que recurrentemente se plantea estriba en descifrar hasta qué punto es sostenible la cohesión, el orden y la reproducción de un tipo societario en el que la profunda transformación del elemento sustantivo de la misma puede terminar por ponerlo en entredicho. Sociológicamente al menos, ya se han detectado algunas de las consecuencias de esta transformación en el entorno estatal y vasco más cercano: problemas para la emancipación del núcleo familiar entre el colectivo juvenil, descenso de las tasas de natalidad, problemas de orden psico-social debidos prolongados periodos de inestabilidad laboral...

Indudablemente, la extensión de estas nuevas coordenadas sociales es diferenciada en función de los países y territorios analizados. Los problemas sociales en Europa occidental y en la órbita anglosajona –con EE.UU a la cabeza– son, aún actualmente, distintos en cuanto a su intensidad –¿y naturaleza?–, debido a la existencia y defensa de modelos socioeconómicos todavía divergentes. Qué decir en la propia Unión Europea, en la que también cohabita una cada vez más manifiesta tensión entre diferentes ideologías y tendencias para la reformulación del modelo europeo mismo... Este conjunto de hechos lleva a que en los siguientes capítulos de esta investigación se plantee un acercamiento a la “arena” del mercado laboral de un territorio muy determinado, y un acercamiento empírico que buscará indagar la estructura del empleo desde un punto de vista mucho más microsociológico. El espacio geográfico elegido ha sido la CAPV y, más específicamente, tres áreas geográficas con tradiciones económicas e industriales propias en las que, además, debido a la influencia de algunos factores de carácter endógeno se ha operado la conformación de unos marcos de empleo que, si bien comparten una troncalidad común, también presentan características singulares y de especial interés científico.

Parte Segunda

**ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA  
SOCIAL DEL EMPLEO EN TRES  
*ZONAS DE EMPLEO DE LA CAPV***

---

## **Capítulo IV: DE LO MACRO A LO MICROSOCIOLÓGICO. BASES TEÓRICAS Y PLANTEAMIENTO CIENTÍFICO PARA ABORDAR EL ESTUDIO ZONAL DEL EMPLEO EN LA CAPV**

### **1. INTRODUCCIÓN**

En las páginas precedentes se han ido desgranando los que parecen constituir esa pléyade de elementos que mayormente contribuyen a explicar, al menos en el ámbito teórico, la evolución del empleo y el paro en las sociedades occidentales a lo largo de los últimos años. Se puede decir, por lo tanto, que son operadores macro, bien de carácter social, económico, tecnológico u organizativo pero elementos, en cualquier caso, compartidos en una u otra medida por el mundo occidental. Es, como ya se ha venido repitiendo, el marco en el que se mueve el empleo desde 1945, por lo que su estudio resulta imprescindible para un correcto encuadre del análisis empírico que se desarrollará en esta segunda parte de la investigación. Pero frente a este planteamiento macro-sociológico, en las páginas que siguen se opta por un acercamiento de carácter mucho más micro, más pegado al territorio. Es decir, se plantea el estudio de un caso, el vasco, desde una óptica que, teniendo en consideración los factores supralocales ya expuestos, pretende adentrarse en la cristalización local y zonalmente diferenciada acaecida en la CAPV en los últimos años.

Así, este cuarto capítulo supone el primero de los pasos del estudio empírico de las *zonas de empleo* (ZE) que se realiza en esta investigación. El capítulo en su totalidad aborda, desde un plano teórico, los diversos acercamientos micro que en el ámbito de la economía y la sociología del trabajo se han venido realizando en los últimos decenios con el objeto de poner de relieve la importancia de la perspectiva local en el análisis de la realidad social, económica e industrial para, en un segundo lugar, definir la unidad de análisis a estudiar –la zona de empleo– en el caso que aquí ocupa, sus características delimitadoras y los lindes teóricos y prácticos que le acompañan. Seguidamente, se plantean las hipótesis que se someterán a verificación para, en un apartado final, exponer la metodología y las diversas fuentes estadísticas de análisis utilizadas a lo largo de toda la investigación.

## 2. EL ESTUDIO DEL EMPLEO EN PERSPECTIVA ZONAL Y LOCAL

### 2.1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL ENFOQUE

Un rápido repaso de la literatura de los últimos decenios muestra que el estudio del empleo se inscribe, habitualmente, en ámbitos geográficos que pocas veces descienden más allá de la perspectiva estatal. Los científicos sociales, en efecto, bien sea por comodidad, tradición, costumbre, falta de recursos o por la mera inexistencia de datos estadísticos, han tendido al análisis de *constructos* nacionales o supranacionales que, si necesarios, ocultan cotidianamente dinámicas locales o zonales muy diferenciadas y de las cuales, qué duda cabe, son fruto.

En los últimos lustros, empero, el campo de la ciencia social ha conocido el surgimiento de estudios que contemplan y analizan “procesos globales de producción localizados”, “ciudades y territorios innovadoras”, “regiones que ganan”, “distritos industriales”, “sistemas productivos locales”, “tecnópolis”, “áreas funcionales” y un largo etcétera de categorías que ponen de relieve la importancia de los espacios territoriales y locales como agentes decisivos del desarrollo económico y social, o, parafraseando a Goodman, “en los últimos empresarios” (Castells y Hall, 1994: 27).

Las razones de este lento pero progresivo cambio de enfoque hacia lo zonal están estrechamente correlacionadas, entre otros factores, con la importancia ganada por las teorías institucionalistas de los mercados de trabajo en las últimas décadas. En efecto, la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo, además de los elementos de segmentación más clásicos –salariales, de cualificación, etc.– también ha derivado hacia la identificación de los segmentos “territoriales” en su análisis, de modo que a partir del primario concepto de mercados laborales *balcanizados* propuesto por Kerr (1954), se ha asumido la importancia de la variable espacial y territorial para la comprensión del fenómeno laboral en toda su extensión. En el propio ámbito vasco, ésta es la tesis defendida desde hace ya algunos años, en todo lo relativo a la ordenación y desarrollo del territorio:

Una Ordenación del Territorio operativa que respete la existencia de conciencias regionales y comarcales debe desarrollarse íntegramente en un marco suficientemente próximo al ciudadano, y por ello, es esencial considerar la escala comarcal, por el nivel de concreción que permite (...).

Una adecuada delimitación de las Áreas Funcionales del Territorio que integre los aspectos de carácter histórico-tradicional, socio-económico y físico-ambiental permitirá contar con un apropiado marco de actuación para las propuestas de escala comarcal. Las intervenciones a escala territorial intermedia resultan fundamentales para conseguir la incorporación de las áreas rurales a los procesos de desarrollo y para paliar el deterioro de sus estructuras económicas, sociales y demográficas a través de la creación de equipamientos, dotaciones y alicientes de diverso tipo en las cabeceras con criterios de solidaridad, racionalidad y eficacia (Gobierno Vasco, 1994: 17).

Aún más, como afirma J. J. Castillo (1988/1989: 27) existen más razones que las meramente teórico-interpretativas que aconsejan “pensar” la investigación en términos localizados. Época de globalización, en fin, en la que tal como se ha adelantado, son muchos los que resaltan ese reforzamiento entre lo global y lo local, o *glocal* en palabras de R. Robertson:

Lo local y lo global, sostiene Robertson, no se excluyen mutuamente. Al contrario, lo local debe entenderse como un aspecto de lo global. La globalización significa también acercamiento y mutuo encuentro de las culturas locales, las cuales se deben definir de nuevo en el marco de este *clash of localities*. Asimismo, Robertson propone sustituir el concepto base de globalización cultural por el de ‘glocalización’, neologismo formado por las palabras globalización y localización (Beck, 1998: 79).

Esta *glocalización* no es más que un efecto añadido a la globalización, en el sentido de que ante mercados y políticas cada vez más internacionales y universalizadas, los gobiernos nacionales no poseen el suficiente poder como para actuar sobre los procesos funcionales que conforman sus economías y sociedades, de modo que la gestión de las consecuencias económicas y sociales se flexibiliza mediante el recurso a la región, a lo local, circunstancia que, en no pocas ocasiones, prende la mecha de las disputas territoriales al estilo del modelo anseático medieval, con el único objeto de monopolizar los efectos ventajosos de la globalización sobre el territorio (Alonso, 1999: 126-127). Se está, así pues, ante la centralidad del territorio como centro de los procesos, tanto de las grandes tendencias globales como con respecto a los objetivos internos del desarrollo, es decir, por atraer inversiones, aumentar la competitividad, generar empleo, aumentar el bienestar social...

En efecto, la *glocalización*, además, lleva aparejados procesos de segmentación de mercados, lo que viene a significar que existen mercados no sólo para los nuevos productos, las grandes empresas innovadoras o los territorios tecnológicamente más avanzados, sino también para una serie de modernos productos que realizados por pequeñas y medianas empresas en el marco de un espacio local innovador, les permiten competir ventajosamente (Vázquez Barquero, 1993: 16-17). Y *glocalización* que, sin duda, también crea modelos y zonas planetarias excluidas de la red de intercambio global, quedando éstas sometidas a una total marginalidad económica y social. En definitiva, una perspectiva –la local o zonal– que aún tiene mucho por desarrollar, y que también posee sus efectos sobre el empleo, pues permitirá conocer las distintas zonas que subyacen en la conformación de cada uno de los mercados de trabajo nacionales *agregados*.

El estudio del empleo, como ya se ha visto, se realiza en el marco conceptual del mercado, un mercado al que acuden oferentes y demandantes de trabajo, aunque mercado ciertamente específico, por los particulares condicionantes a los que se ve sometido. Sin embargo, como acertadamente subraya el profesor Casado Díaz, el término *mercado de trabajo*, a pesar de lo manido del mismo, no deja de ser:

un concepto bastante esquivo y, aunque tanto las administraciones públicas como los investigadores sociales han mostrado un gran interés respecto a los fenómenos laborales, no

se ha alcanzado en España un acuerdo sobre cuál es el ámbito geográfico en que dichos fenómenos pueden ser comprendidos (Casado Díaz, 2000: 17).

En efecto, la ya clásica definición de la prestigiosa socióloga del trabajo C. Kerr medio siglo atrás, en la que se caracteriza a este mercado como “*un área con fronteras geográficas y ocupacionales borrosa, dentro de la cual determinados trabajadores suelen ofrecer sus servicios y determinadas empresas comprarlos*” (1954: 40), da buena cuenta de la necesidad de traspasar, de ir más allá de ese concepto holístico y totalizador que constituye el mercado de trabajo *nacional*, pues como han puesto de manifiesto Bosworth *et al.* (1996), la identidad de un mercado de trabajo siempre estará sujeta a la existencia de movilidad tanto geográfica como funcional. Y de ahí la necesidad de replantear el análisis del empleo más allá de los datos nacionales o autonómicos agregados y delimitar la unidad básica de estudio más apropiada para abordar este complejo fenómeno.

Análogamente, es necesario traer a colación las palabras del profesor Fina (2001a: 427), que recuerda que la definición del mercado laboral alude a esa institución social en la que compradores y vendedores intercambian información y realizan transacciones. De esta manera, estas actividades mercantiles implican, necesariamente, la consideración del elemento territorial, ya que este último conlleva determinados costes de información –normalmente se restringe el área de búsqueda a un espacio cercano o, a mercados laborales locales– para empresarios y trabajadores, así como otros costes de movilidad, ocupacionales y sociales específicamente para los trabajadores. Pero es que, además, existen razones de “orden político” (Fina, 2002) que también aconsejan identificar los ámbitos más óptimos en los que deberían desarrollarse las medidas laborales a escala local, tal como recientemente ha reconocido la propia Comisión Europea (2002).

Este conjunto de razonamientos lleva, así pues, a que en esta investigación se aborde el estudio del empleo desde una óptica diferente, más local, y en estrecha relación con tres “modelos” de industrialización y desarrollo económico hartamente divergentes en el ámbito vasco desde sus orígenes. De este modo, se analizarán: la crisis del modelo fordista de producción en la Margen Izquierda del Ibaizabal y sus consecuencias sobre la estructura de empleo en esa área; el modelo vitoriano de industrialización, su crisis y reactivación en el marco del periodo de expansión económica 1994-2001; y, finalmente, el peculiar tipo-ideal del Alto Deba guipuzcoano, fuertemente influenciado por el movimiento cooperativo.

## 2.2. DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL: MODELOS TEÓRICOS INTERPRETATIVOS Y SU INTERÉS PARA EL ESTUDIO DEL EMPLEO EN PERSPECTIVA ZONAL

La crisis de las teorías del desarrollo económico e industrial hegemónicas durante gran parte del siglo XX, plantea a la ciencia social la necesidad de proponer nuevos modelos interpretativos ya desde fines de la década de 1970. Uno de los principales paradigmas planteados ha sido el de la *especialización flexible*, especialmente

a partir de los trabajos de Piore y Sabel. Las fuertes críticas vertidas sobre el mismo, no obstante, han replanteado el debate hacia el más amplio enfoque del *desarrollo local*. Las páginas que siguen presentan los elementos nucleares del debate por su incidencia ulterior en los acercamientos locales y zonales al mundo del empleo.

### 2.2.1. Los senderos de la transición al posfordismo: la especialización flexible a escena

El extenso y dispar desarrollo teórico producido durante los tres últimos decenios deja pocas dudas acerca de las convulsiones por las que ha transitado el mundo del trabajo-empleo. Como ya se ha visto, el paso del marco de la edad dorada a un nuevo marco, el de la era flexible, no deja de encerrar, como dice Anna Pollert (1994), un cierto halo funcionalista. La crisis del consenso fordista-keynesiano anterior, y su sustitución por un nuevo aunque difuso consenso posfordista, se ha prestado, en efecto, a un extenso y enriquecedor debate asentado sobre tres grandes construcciones teóricas: la *neo-shumpeteriana*, la *regulacionista* y el *paradigma neo-smithiano o de especialización flexible* (Amin, 1994a; Coller, 1997; Hyman, 1994; Jessop, 1989; 1991), coincidiendo con los tres grandes factores ya analizados en los dos capítulos precedentes: tecnología, acumulación capitalista y organización.

De entre todas ellas, la teoría sobre la especialización flexible planteada por M. Piore y C. Sabel en su obra *La segunda ruptura industrial* el año 1984, ha sido, sin duda, la que mayor ascendiente ha alcanzado en el caleidoscópico mundo de la ciencia social, dando lugar a polémicas aún no acabadas en torno a los nuevos modelos y formas de producción y su incidencia en la estructura social y laboral, modos todos ellos estrechamente relacionados con la variable territorial y local.

El primer punto sobre el que se debe llamar la atención apunta a las divergencias entre el *enfoque regulacionista* y el de la *especialización flexible*, no siempre muy claras. La escuela de la regulación, como ya se ha manifestado en un capítulo anterior de esta investigación, hunde sus raíces en la Francia de las décadas de 1970 y 1980 de la mano, sobre todo, de los trabajos de M. Aglietta, B. Coriat, A. Lipietz, J. Mistral o R. Boyer, entre otros. Basándose en las categorías teóricas por ellos desarrolladas –modo de regulación, régimen de acumulación, bloque hegemónico, etc.<sup>246</sup>–, estos autores estiman que el nuevo modelo que está por llegar, sea éste denominado posfordista, neo-fordista, de especialización flexible o como quiera que se llame, surgirá del actual conflicto entre una multiplicidad de formas rivales<sup>247</sup>:

---

<sup>246</sup> Alguna de estas categorías ya se ha definido en el Capítulo II de este estudio. Para un repaso sencillo y completo, no obstante, *vid.* Leborgne y Lipietz (1994).

<sup>247</sup> Un reciente artículo de R. Boyer (1994) titulado “Las alternativas al fordismo”, resulta ciertamente ejemplificante a este respecto, por cuanto que termina el mismo aseverando que “*encontrar las formas de organización que, combinadas con la dinámica del mercado, permitan el establecimiento de una nueva configuración de la producción en masa*” (p. 217) constituye el verdadero reto de los comienzos de este siglo XXI.

Some regulationists, however, are less reticent than the Parisian regulationists about the future. Hirsch and Esser, for example, scan the array of dominant patterns of restructuring in Germany to outline a hauntingly pessimistic “post-Fordist” scenario. Within the mode of accumulation they outline five tendencies: new technology-based work, representing lay-offs, worker segmentation and social marginalization; a strengthened industrialization of the service sector, representing changes in the social structure towards white-collar strata, and the erosion of collective identities via the use of new technologies; enforced mobility in labour markets provoked by new geographies of employment, resulting in a breakdown of family and communal ties; growing social polarization between high-productivity/high-consumption strata and low-wage or no-wage strata; and the individualization and pluralization of lifestyles as the result of the preceding tendencies (...). In contrast Jessop’s regulationists account of post-Fordism draws together aspects of the neo-Schumpeterian futurology and that of Hirsch and Esser (although it lacks the bleakness of the German regulationists). (...) the Parisian regulationists tend to be more circumspect, couching discussion of the future in terms of “ways out the crisis of Fordism”, and thinking of post-Fordism either as a coexistence on solutions based on sectoral or national specificity or as a compromise or conflict between competing scenarios (Amin, 1994a: 18-19).

En cualquier caso, desde esa aspiración nunca renunciada para intentar engarzar la “*dinámica del lugar de trabajo y la sociedad*” (Hyman, 1994: 398), el enfoque de la regulación mantiene ante todo una visión macroeconómica –la superioridad del régimen de acumulación– de la situación, en la que las instituciones sociales que regulan las condiciones de trabajo y del capital, juegan un papel tan importante como el de los modos de producción (Smith, 1994: 237). Y de ahí la necesidad de centrarse en el único enfoque –especialización flexible– que acude a la variable territorial *per se*, por ser el que aquí más interesa.

El debate sobre la *especialización flexible* parte de la disyuntiva planteada por Piore y Sabel (1990) entre la producción en masa y la producción artesanal. Según estos autores, desde los años setenta del pasado siglo XX la producción en masa se encontraría en crisis, resultado del agotamiento de los mercados de masas, el simultáneo progreso de los competidores del Tercer Mundo con precios más bajos, y un conjunto de crisis “externas” que habrían perturbado la estabilidad macroeconómica fordista. Ante esta constatación, la vía resolutoria por ellos propuesta es la de la especialización flexible, basada en el resurgimiento de formas artesanales de producción altamente informatizadas e interconectadas a través de redes, federaciones y conglomerados de empresas que cuentan con trabajadores altamente cualificados y flexibles, y que constituyen una *comunidad-distrito industrial* fuertemente competitivo e innovador<sup>248</sup>.

Las características esenciales del paradigma de la especialización flexible las ha clasificado sumariamente Ash Amin (1994b: 203-204) en tres:

---

<sup>248</sup> El desarrollo teórico de la estrategia de la *especialización flexible* por M. Piore y Ch. Sabel se puede consultar a lo largo de las páginas 370-400 de su obra *La segunda ruptura industrial*.



1. Implica una reducción de los costos y de las rigideces de los productos, de la producción, de las transacciones y de la gestión a resultas de la fragmentación de la división técnica de la mano de obra entre dependencias y empresas interconectadas y especializadas en determinadas áreas.
2. Conlleva una vuelta a lo artesanal, entendido ahora a partir de una acertada combinación entre prácticas paternalistas y participativas y novedosos mecanismos de trabajo flexible (vg. trabajadores multi-especializados, trabajadores a tiempo parcial o temporales, *flexitime*, mecanismos de trabajo modulares más que lineales, etc.).
3. Determina el surgimiento de ciertos distritos industriales, consecuencia de su especialización en determinados productos. Se trata de economías territoriales con una alta flexibilidad, autonomía e integración en base a redes.

### 2.2.1.1. *Las críticas*

Este paradigma, sin embargo, no ha estado exento de crítica y revisión posterior. La crítica fundamental es la de Williams *et al.* (1987) y Hyman (1993), para quienes estas tesis encierran una fuerte connotación ideológica y política que no se soporta empíricamente. Los primeros, por ejemplo, han criticado la falta de atención a la producción artesanal y en lotes que ya existiera durante los años dorados de la posguerra, además de mencionar muchas de las estrategias todavía persistentes entre los partidarios de la producción en masa para desplegar y hacer frente a una demanda creciente de productos diferenciados. De opinión similar es Pollert (1994), quien no cree que la producción en serie esté en crisis, pues son muchas las empresas que precisamente huyen de esa producción a la carta y optan por otra más masiva. En este mismo sentido, es Smith (1994) quien aporta datos relativos a la industria alimenticia británica para demostrar una imparable tendencia hacia la *globalización de los gustos* (*Ibid.*: 246), la estandarización masiva de los productos y la internacionalización constante de marcas comerciales. Finalmente, también Pollert (1994: 64 y ss.) señala la supuesta convergencia entre esta teoría y las teorías del control empresarial y la “empresa flexible” de J. Atkinson (1986), según las cuales corresponde a la soberanía del mercado la articulación de la reestructuración productiva. Ni siquiera la región italiana de Emilia Romagna, paradigma de la especialización flexible para sus defensores, parece librarse de la crítica:

En la mayor parte de la producción regional prevalece una organización de tipo fordista. El trabajo de calidad, asociado a la producción artesanal, parece ser privativo de los hombres de mediana edad, mientras que el trabajo de montaje semicualificado, el moldeado de plásticos o el cableado, lo realizan las mujeres. El trabajo en la fundición pesada y el forjado, en cambio, lo cubren mayoritariamente los trabajadores del sur de Italia y norteafricanos (Finkel, 1994: 151-152, a partir de F. Murray, 1987).

Como resultado de este debate, los defensores de la estrategia de la especialización flexible se han visto ante la necesidad de replantear o, al menos pulir, algunos de sus argumentos más controvertidos, así:

- Partiendo de la producción en masa y de la especialización flexible como constructos teóricos típico-ideales, se defiende la existencia de un cierto hibridismo<sup>249</sup> en la realidad.
- No se apoya el determinismo del mercado, sino más bien se opone al modelo de mercado libre.
- La teoría no tiene especial preferencia por la pequeña empresa, ya que las formas de optar a la especialización flexible son múltiples.
- Se rechaza la concentración de la propiedad y el monopolio, por su contradicción con los principios inspiradores de la innovación constante.
- Pero tampoco se sostiene una política industrial dirigista, pues cualquier sector puede ser clave y eficiente, siempre que aplique adecuadamente los principios propios de la especialización flexible.
- Se destaca la efectividad de las instituciones regionales de cooperación económica en este enfoque, en donde parece necesario construir una autonomía regional basada en la colaboración de la industria, el trabajo y los agentes públicos.

En definitiva, las palabras de A. Amin parecen de lo más apropiado:

Hay pocas dudas de que la viabilidad de los principios fordistas (sociales, técnicos, organizativos) se haya visto gravemente amenazada en las últimas décadas. Hay también indicios claros de que la búsqueda de nuevas economías y nuevas formas de control en la producción está llevando a la consolidación de formas innovadoras de organización en muchos sectores de la industria. La introducción de prácticas laborales más flexibles, de especialización funcional y dispositivos tecnológicos menos rígidos, puede facilitar la innovación, aumentar la productividad y reducir los costos. La crisis del *ancien régime* y la aparición de una realidad nueva parecen hechos bastante claros.

Pero lo que no está tan claro es si está apareciendo un solo principio dominante y, sobre todo, si éste recuerda de alguna manera el modelo de la especialización flexible descrito por Piore y Sabel (grupos de pequeñas industrias de alta tecnología en distritos industriales). Estamos en un periodo de perturbación y transición de la industria capitalista, en que las empresas están experimentando una gran variedad de estrategias con el fin de reestructurarse. Hay pocas pruebas que demuestren que una solución concreta, especialmente la basada en las pequeñas empresas y en la especialización flexible de base artesana-

---

<sup>249</sup> Es lo que Coriat (1993b) entiende con el nombre de flexibilidad dinámica. Este sistema, fundamentalmente basado en el *informacionalismo* (Castells, 1997/1998), permitiría combinar sistemas productivos de alto volumen –que permiten economías de escala– y sistemas de producción personalizada –que captan economías de diversificación.

nal, se esté consagrando como solución dominante. Además, no hay que infravalorar las continuidades del fordismo y la capacidad de los viejos factores económicos de reafirmar su predominio y de remodelar la geografía y las relaciones sociales de producción en formas que pueden resultar perjudiciales para las comunidades locales y algunos sectores de la clase trabajadora (Amin, 1994: 222).

### 2.2.2. El desarrollo local como arena teórica de consenso

A pesar del ascendiente generado por el paradigma de la especialización flexible en los últimos años, las numerosas críticas generadas por éste han coadyuvado a la aparición del más genérico planteamiento del desarrollo local, perspectiva ésta más ampliamente admitida por la literatura especializada y que, ya actualmente, recoge las distintas unidades de análisis utilizadas en el paradigma anterior, caso del extendido concepto de distrito industrial.

Para Vázquez Barquero (1993: 58 y ss.), uno de los principales exponentes de esta perspectiva teórica, el modelo de desarrollo local englobaría dos grandes interpretaciones: la teoría del *desarrollo endógeno* y la teoría del *milieu innovateur*. Si bien ambos acercamientos teóricos inciden en la importancia del territorio en el desarrollo, valoran altamente el papel jugado por los elementos locales, y reconocen la imposibilidad de sustituir la variable tecnológica en los procesos de reestructuración productiva, ambos otorgarían distinto peso a la incidencia de las variables histórico-evolutiva y tecnológica en el territorio. Por su interés para el estudio que aquí nos ocupa, se prestará especial atención a la perspectiva del desarrollo endógeno y, de forma especial, a sus tres unidades de análisis más típicas (Distrito Industrial, Sistema Productivo Local y los enfoques de la Nueva Geografía Económica) si bien la teoría del distrito tecnológico también se aborda posteriormente de manera sumaria.

El enfoque del desarrollo endógeno surge durante la década de 1980 fruto de la coincidencia de dos líneas de investigación: aquellas teorías que apostaban por emprender acciones de desarrollo desde el marco local y regional, y los estudios sobre los procesos de desarrollo industrial endógeno en los países del sur de Europa, deudores del paradigma de la especialización flexible. Este enfoque, de este modo, contempla a las comunidades locales como entes territoriales que disponen de un conjunto de recursos constitutivos de su potencial para el auto-desarrollo; es decir, se detecta una determinada estructura productiva, mercado de trabajo, capacidad empresarial, recursos naturales, infraestructuras, sistema político y cultural, etc., que caracterizan un tipo específico territorial. De forma que:

La capacidad de liderar el propio proceso de desarrollo, unido a la movilización de los recursos disponibles en el área, de su potencial de desarrollo, conduce a una forma de desarrollo que ha venido en denominarse desarrollo endógeno (Vázquez Barquero, 2000: 96).

De este modo, el desarrollo endógeno se producirá sobre la base de una eficiente utilización del potencial económico local, favorecido, a su vez, por las instituciones

y los mecanismos reguladores de cada territorio. Nótese que el empleo no es la variable nuclear sobre la que se asienta toda la caracterización del “tipo de desarrollo”, sino más bien una variable, entre otras, que es menester contemplar y analizar por su significativa incidencia en tal desarrollo. En el desarrollo endógeno, así pues, se trata de una suerte de impulso “desde abajo hacia arriba”<sup>250</sup>, mediante el cual las empresas, los organismos e instituciones locales y la propia sociedad civil, apuestan por la dinamización y competitividad de su espacio-territorio; en definitiva, se está ante los efectos positivos –pecuniarios, por las especiales características de los mercados de trabajo y de suministros, y no pecuniarios ya que desaparecen o se mitigan enormemente los costes de transacción– derivados de las conocidas como *economías externas*<sup>251</sup>:

Desde la perspectiva marsahalliana cuando un determinado territorio tiene un mercado local de mano de obra especializada que permanece de forma estable, adoptándose –e impulsando– los cambios tecnológicos que sigue la industria, dispone de un mercado de suministros –cuya expansión asegura un proceso de crecimiento y de división del trabajo dentro de la industria local– y se produce de manera espontánea una difusión del conocimiento sobre innovaciones de proceso y de producto, el conjunto de la industria local alcanza rendimientos crecientes externos –economías externas (Costa y Viladecans, 2002: 247).

La importancia de las economías de este tipo aumenta de manera importante allí donde prevalece claramente la diferenciación de los productos, y donde, en consecuencia, los productores están expuestos frecuentemente a cambiar de proveedores y subcontratistas a intervalos cortos. Todas estas economías externas forman parte de los fundamentos de los efectos Verdoorn, que pueden simplemente definirse como un aumento de la productividad generado por el crecimiento económico y la división general del trabajo (Kaldor, 1970).

---

<sup>250</sup> El impulso “desde arriba”, coincidente con las teorías de la concentración y la centralización, señala el crecimiento cuantitativo y la maximización del producto interno bruto como guías de desarrollo, una estrategia de crecimiento basada en el apoyo e inversión externa, y una concepción del crecimiento económico a partir de “núcleos centrales”. *Vid.* Alburquerque (2002).

<sup>251</sup> Este concepto es utilizado por primera vez por el economista A. Marshall (1890/1963). Más sumariamente, puede afirmarse que la idea que subyace en esta categoría es la de que allí en donde existe la división social del trabajo se generan economías externas (Scott, 1994). Ciertamente, para el profesor inglés no todas las economías ligadas al uso de la fuerza de trabajo y de la maquinaria dependen de los recursos dedicados por las empresas, la organización y el tamaño de las empresas, o la eficiencia directiva –economías internas– sino también del desarrollo general de la industria en un espacio-territorio dado. Nótese que, como bien apunta Garofoli (1994: 72) el desarrollo local y endógeno exige que las economías externas superen a las deseconomías de urbanización, hasta el punto de que la localización en el área aporte beneficios superiores a las pérdidas originadas por las deficiencias de infraestructuras viarias, póngase por caso. Análogamente, es posible diferenciar entre economías internas y externas de “gama” y de “escala”. Un excelente análisis de las interacciones entre ambas, y los cuatro modelos resultantes, se puede encontrar en Storper y Harrison (1994).

Con el desarrollo de las economías externas derivadas de la división social del trabajo, las relaciones entre establecimientos se multiplican. Estos vínculos se extienden en el espacio, y, como tales, se caracterizan por costes dependientes de la distancia, desde el coste de transporte de los simples flujos de las mercancías hasta los costes más sutiles que existen en aquellos casos en que la información transportada por los individuos debe intercambiarse en encuentros cara a cara. De ello se desprende que, en cualquier línea de producción, existen siempre presiones para que al menos una parte de los productores se localicen en estrecha proximidad unos a otros con vistas a economizar sus costes de transacción (Scott, 1994: 107).

Las *economías externas*<sup>252</sup> se anteponen así al concepto de *economías internas*<sup>253</sup>, es decir, las desarrolladas por la propia empresa en base a su tamaño, diversificación, organización productiva, etc. –nótese su interés para comprender el éxito del modelo fordista basado en la gran empresa–, y dan cuenta de los positivos efectos derivados de la especialización de los productores y la eliminación de las economías de gama internas, por su influencia sobre unos menores costes de producción y, consecuentemente, de los costes de inputs que habitualmente acompañan (de transacción, información, etc), como ya adujeran los trabajos seminales de R. H. Coase (1937) y O.E. Williamson (1975). En suma, que frente a la generación de economías internas que acompaña al paradigma de la gran empresa fordista, desde el campo teórico del desarrollo local el acento recae en los beneficios derivados de la expansión de las economías externas.

### 2.2.2.1. *Unidades de análisis deudoras de la Escuela Italiana*

#### 2.2.2.1.1. Los Distritos Industriales: concepto y características más sobresalientes

El debate en torno a los distritos industriales hunde sus primigenias raíces en la teoría de la localización y concentración industrial, elaborada a fines del siglo XIX por el profesor de la Universidad de Cambridge Alfred Marshall. Para Marshall, el distrito industrial aludía a ese principio según el cual la producción podía organizarse de forma más eficiente entre unidades productivas a pequeña escala. Actualmente, sin embargo, la tesis de fondo es la de que las áreas de espíritu empresarial difuso o,

---

<sup>252</sup> La profesora Larrea Aranguren (2000: 53-71) establece una tipología sobre economías externas a partir de los trabajos de A. Marshall, G. Becattini, K. Arrow, P. M. Romer, R. E. Lucas, P. Krugman, A. Venables, E. L. Glaeser, H. D Kallal, V. Henderson y otros. Asimismo, puede acudir al trabajo de Costa y Viladecans (2002: 247-251) para una tipología paralela en base a la obra de A. Marshall, Hoover, Scitovsky u Oughton y Whittham.

<sup>253</sup> Sobre los efectos de las economías internas y las ventajas de la gran empresa, consúltese el apartado 3.2.5 del Capítulo II en esta investigación.

más en general, la organización productiva basada en la pequeña industria, representa una evolución tendencial del sistema industrial hacia la superación definitiva del paradigma fordista. Es decir, que el elemento definitorio y esencial del éxito de la categoría de distrito industrial es su *organización* (Pyke y Sengenberger, 1993) y, desde luego, el notable éxito económico que desde finales de los años setenta parece acompañarle a lo largo y ancho del mundo occidental.

#### a) Definición

Los mayores y más fructíferos –amén de controvertidos– debates contemporáneos en torno a la categoría de distrito industrial, no obstante, obedecen a la obra de la escuela italiana de los C. Trigilia, S. Brusco, M. Bellandi, F. Sforzi y, especialmente, G. Becattini, más aún a partir de la consideración del entorno de la Emilia-Romagna o la *Terza Italia* como paradigma último de distrito industrial, si bien desde la publicación de *La segunda ruptura industrial* de Piore y Sabel (1984/1990) el debate cruzará el Atlántico poniendo sobre la mesa otros casos como la Carretera 128 de Boston o Silicon Valley en EE.UU y, más recientemente, la región de Jutlandia occidental en Dinamarca, Baden-Württemberg en Alemania y algunas regiones valencianas y andaluzas en España. La definición de distrito industrial dada por el profesor Becattini es la que sigue:

El distrito industrial se puede imaginar como un gran complejo productivo, en el que la coordinación entre las distintas fases y el control de su funcionamiento regular, no se lleva a cabo mediante unas reglas preestablecidas y/o mediante mecanismos jerarquizados (como ocurre en la gran empresa privada o en el COMBINAT soviético), sino mediante la confianza en una combinación del juego automático del mercado con un sistema de sanciones sociales impuesto por la comunidad. La proximidad territorial permite al sistema territorial de empresas, es decir, al distrito industrial, gozar prácticamente de una economía a gran escala ligada al complejo proceso productivo, sin perder la flexibilidad y la adaptabilidad a las diversas coyunturas de mercado que se desprenden de su fragmentación (Beccatini, 1988/1989: 7).

La definición de S. Brusco, por su lado, remata la anterior:

Un distrito industrial es un conjunto de empresas localizadas en una zona geográfica relativamente pequeña: que dichas empresas trabajan, directa e indirectamente, para el mismo mercado final; que comparten la misma gama de valores y conjunto de conocimientos, lo que es tan importante como para conformar el entrono cultural, y que se hallan ligadas entre sí por relaciones muy peculiares en una combinación compleja de competencia e interacción (Brusco, 1993: 236).

Así pues, se trata de un nuevo esquema teórico que defiende el surgimiento de unas pautas de organización de la producción y localización espacial de la actividad económica más difusas, con un predominio de pequeñas y medianas empresas que compartiendo ciertas relaciones económicas y sociales de reciprocidad, presentan una mayor capacidad de reacción al cambio logrando así adaptarse más rápidamente a las

nuevas exigencias del entorno (De Luca Martínez y Soto Pacheco, 1995; Vázquez Barquero, 1988). Se trata, como acertadamente anota C. Trigilia, de “*una especie de alternativa funcional a la gran empresa*” (1993: 65).

Nótese, asimismo, que ambas definiciones se refieren al distrito industrial como una entidad socio-territorial en la que coexiste una presencia interaccionada entre una comunidad civil y el entramado empresarial, elementos que conllevan el desarrollo de un sistema integrado (en red), autosuficiente y altamente flexible sobre la base de una adecuada red de relaciones sociales de confianza o *capital social* (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990; Putnam, 1993). En efecto, lo destacable de la definición es tanto el subrayado de ambos autores sobre el aspecto económico y empresarial, cuanto el que realizan sobre la comunidad local o, más específicamente, sobre el capital social comunitario.

#### b) La comunidad local

La comunidad local, así pues, es vista desde una óptica con ciertos halos parsonianos, si vale la expresión, como ese ámbito con un sistema relativamente homogéneo en cuanto a valores, visiones, normas y creencias, expresión, por tanto, de un cierto tipo de “*ética ante el trabajo y la actividad*” (Becattini, 1992: 39). El sistema de valores aparece, así, como el elemento preliminar para el desarrollo ulterior del distrito industrial y sin el cual todo intento por avanzar en este campo resulta baldío. Entre los valores imperantes aparecen los de “competencia” y “cooperación”, de modo que la interpenetración de relaciones sociales y el intercambio económico se generalizan, aumentando las relaciones de confianza entre empresas, y, entre trabajadores y empresarios (Zeitlin, 1993: 367).

En segundo lugar, se desarrollará un sistema institucional y normativo que velará por la adecuada expansión de los valores consensuados y compartidos por la comunidad<sup>254</sup>. Sin duda, esta suerte de “closed community” tiene en su haber mucho de la evolución histórica operada en su interior; en efecto, la comunidad local es hija y esclava de su propia historia, una historia habitualmente basada en la cooperación institucional local. Pero como bien subraya Becattini (*op cit.*: 41) no deberá entenderse tal comunidad como un sistema social cerrado; más al contrario, el distrito industrial requiere de una constante interrelación y adaptación a su entorno, lo que exige, cier-

---

<sup>254</sup> Entre las razones institucionales que parecen correlacionarse significativamente con el surgimiento de los distritos industriales italianos, Trigilia (1993: 67-68) detecta: [1] una red de centros urbanos de mediana y pequeña dimensión con fuerte tradición artesana y comercial que operan como bancos de fondos; [2] la difusión de explotaciones agrícolas de tipo familiar que aportan la mano de obra flexible y barata y presta a la cualificación requerida por la red de PYMEs; [3] y, por fin, la presencia de tradiciones e instituciones políticas locales ligadas a la tradición católica y a los movimientos socialista y comunista, que habrían creado una subcultura política en la que lo político se ha independizado de la familia y de los intereses privados para ligarse a la defensa de los intereses colectivos, ayudando así a institucionalizar el mercado.

tamente, un permanente intercambio de personas, planteándose así la problemática de la integración social de los “extraños” junto a los “nativos”. En efecto, para el profesor italiano parte del éxito de los distritos italianos descansa en esta capacidad de asimilación, no obstante atemperada por la escasa incidencia del fenómeno migratorio. Asimismo, se señala que la proximidad geográfica entre empresas e individuos mejora la cohesión social y alienta un sentimiento comunitario que incrementa la eficiencia empresarial (Pyke y Sengenberger, 1993: 29).

### c) El sistema organizativo de producción

Otro de los aspectos clave en la caracterización de los distritos industriales es el que se refiere a éstos como un sistema integrado de pequeñas y medianas empresas, autosuficiente y flexible. Es importante destacar aquí la forma de funcionamiento habitual del sistema, que es algo más que una simple multiplicidad de firmas localizadas. En efecto, este tipo de organización económica descansa en una amplia división del trabajo entre múltiples firmas, de las que solamente unas pocas mantienen contacto directo con el mercado. Así, cuando se obtiene un pedido se pone en marcha una maquinaria de subproveedores especializados en fases concretas de la producción, lo que provoca distintos mercados para cada fase productiva, amén de una fuerte competencia entre unos proveedores que, obligatoriamente, están fuertemente orientados a la innovación si no quieren perder cuota de mercado. Asimismo, los proveedores tienen la posibilidad de trabajar para varios clientes, lo que reduce su ratio de dependencia y les obliga a mantener una maquinaria flexible.

Cabe destacar el que las relaciones de colaboración y cooperación casi nunca se traduzcan en relaciones estrictamente jerárquicas; más al contrario, el modelo típico es el de la organización en red<sup>255</sup>. Así, se encuentran claramente definidas las categorías de red de unidades de externas (constelaciones de empresas), red de unidades internas (grupos de empresas) y redes interpersonales (Safón, 1999: 324). En todos los casos se observa una distribución de roles y tareas que posibilita una lábil y rápida respuesta a los imperativos del mercado, sobre la arena de la cooperación entre las distintas unidades funcionales.

La organización en red tiene así el propósito de constituir la manera más eficiente y eficaz de responder al imperativo de flexibilidad productiva y de innovación que acompaña a los distritos industriales. De ahí que la combinación entre producción especializada y flexibilidad tome el nombre de especialización flexible. La flexibilidad viene dada para responder a la competencia internacional –nótese que el distrito industrial produce para el mercado externo más que para el interno– y por los constantes cambios de demanda. Igualmente, la introducción de la

---

<sup>255</sup> Sobre el concepto de “organización en red” se puede acudir a los trabajos de Castells (1997), Harrison (1997) y, más recientemente Cornella (2003). No obstante, véase el apartado 3.3.3.3. del Capítulo III de esta investigación.



tecnología es vista como una “oportunidad” para defender una posición ya adquirida. Las innovaciones se producen gradualmente como consecuencia del intercambio informal de conocimientos entre las distintas empresas, “desde abajo” –los cambios suceden en el taller– o en “taller abierto” –cuando otros productores visitan el taller con el objeto de intercambiar impresiones e innovaciones (Becattini, 1992: 46).

#### d) El empleo

Estrechamente relacionada tanto con el sistema de valores como con el sistema de producción y organización aparece una forma específica de regulación del empleo, así como un modelo peculiar de relaciones laborales (Trigilia, 1992). En lo que respecta al empleo destaca: un bajo nivel de proletarización, debido al carácter familiar de las empresas; alta movilidad social y funcional; alta cualificación del trabajador adquirida mediante la experiencia y la formación en el puesto de trabajo; gran capacidad de adaptación; actitud y comportamiento emprendedor y creativo; un funcionamiento del mercado de trabajo (oferta-demanda) que opera sobre la información derivada de los canales informales y no tanto de las oficinas de empleo; por fin, bajos niveles de sindicación, si bien mayores a los de las grandes empresas italianas. De esta forma, se está ante una mano de obra flexible que, más que pertenecer a una empresa, pertenece a un distrito determinado, y se ocupa de las más diversas maneras: desde el empleo en casa, pasando por formas a tiempo parcial, el empleo fijo, autónomo, la actividad empresarial autónoma, etc. (Becattini, 1992: 41-43). Este mercado de trabajo “autocontenido”, se caracteriza por una menor fluctuación salarial y demandas de trabajo correlacionadas negativamente, lo que permitiría el que los mercados locales laborales no se vacíen (Costa, 1993: 9).

Pyke y Sengerberger (1993: 51-54) entienden así que, la mano de obra –para ellos calidad de la fuerza de trabajo y organizaciones laborales– es un factor crucial en la conformación de un distrito industrial dinámico. Así pues, todos los distritos industriales de éxito presentan un fondo local de mano de obra y de conocimientos técnicos sobre las diversas funciones y procesos clave en tal comunidad que, muchas veces, son transmitidos de padres a hijos mediante procesos de socialización comunitarios, tales como las “escuelas de oficios” y otros similares. Análogamente, se ha desarrollado una estrategia de “versatilidad activa”, es decir, de flexibilización de la fuerza laboral pero nunca sobre la base de una pérdida de seguridad, de ingresos o del trabajo, pues éstos minarían los valores de la confianza, la lealtad y la cooperación, elementos indispensables para el buen funcionamiento del distrito.

Finalmente, con respecto a las relaciones laborales, cabe destacar el extendido clima de cooperación entre trabajadores y empresarios que parece acompañar a los distritos industriales, así como la necesidad de salvaguardar tales especificidades ante el tipo de regulación típico de la gran empresa:

Estas características de la mano de obra explican la diferencia entre los trabajadores de un distrito y los de las empresas tradicionales. En los distritos, por ejemplo, el trabajo se remunera mediante una combinación de ingresos y participación en la propiedad de la empresa. Los trabajadores que poseen mayor cualificación profesional pueden utilizarla como palanca en el mercado de trabajo y pasar de una empresa a otra hasta que se les ofrezca una participación real en la propiedad de la empresa para la que trabajan.

El problema a que actualmente se enfrentan los sindicatos y las organizaciones empresariales es cómo destacar la “peculiaridad” de los distritos industriales como lugares donde deben aplicarse relaciones sindicales especiales. En efecto, lo que puede lograrse en el caso de los distritos industriales quizá no se consiga en el mercado tradicional de trabajo a través de relaciones sindicales tradicionales (Brutti, 1992: 325-326).

En definitiva, el debate sobre los distritos industriales ha rescatado un acercamiento teórico al mundo del desarrollo económico e industrial olvidado desde los años posteriores a la II Guerra Mundial, permitiendo explicar, desde una óptica no convencional, los fenómenos de industrialización en Italia y otros países occidentales. Este debate, asimismo, ha alcanzado considerable ascendente entre la economía y la sociología del trabajo, permitiendo poner el acento en lo local como vía alternativa para la competitividad económica nacional e internacional.

#### 2.2.2.1.2. Los Sistemas Productivos Locales

La necesidad de dotar de una mayor flexibilidad al concepto neomarshalliano de distrito industrial ha llevado a algunos autores a proponer la más amplia categoría de Sistema Productivo Local (SPL). La mayor diferencia con aquellos es que el SPL “tolera”, por utilizar la expresión de Costa (2000: 17), una mayor heterogeneidad entre las diversas unidades empresariales –grandes y pequeñas empresas– admitiéndose así relaciones de cooperación diversas y desequilibrios en las economías externas muy asociados al mercado de suministros. Es decir, que el SPL no deja de lado aquellas áreas que no cumplen estrictamente los requisitos esperados para el caso de los distritos industriales, si bien estos últimos también forman parte del más amplio concepto de SPL.

En efecto, el SPL persigue superar los efectos negativos que el uso de la región administrativa como unidad de análisis parece haber tenido en el caso de los distritos industriales italianos (Garofoli, 1994; Sforzi, 1990), pues la territorialidad del distrito deberá entenderse como la ampliación localizada del tejido empresarial, la comunidad cívica y el espacio-territorio (Larrea Aranguren, 2000), y no tanto como un corse delimitador. De este modo, lo que se pretende mostrar no es tanto la existencia de un determinado modelo organizativo –red de pequeñas y medianas empresas en un territorio–, cuanto la localización que en un área específica acontece entre un sistema productivo organizado sobre unidades empresariales de diverso tamaño –el juego en-

tre economías internas y externas de gama y de escala, o sistema *input-output*<sup>256</sup>, y las fuertes interdependencias que surgen con los mercados locales de trabajo, las relaciones familiares y sociales, etc., teniendo también en cuenta la dirección y el grado de jerarquía en la coordinación y toma de decisiones; es decir, la “estructura de poder” (Storper y Harrison, 1994: 262).

Sforzi, autor que primeramente desarrolló esta perspectiva, comparó así los 955 mercados laborales locales derivados de la regionalización funcional del “lugar de residencia” y “lugar de trabajo” a partir del censo italiano de 1981, con un posterior análisis de las características socioeconómicas de cada una de esas áreas, con el objeto de conocer cuáles eran las que se correspondían con el tipo ideal de distrito industrial. Si bien es cierto que el mayor interés de Sforzi se centró en los modelos asemejados al distrito industrial, no es menos cierto que no dejó de lado el resto de los modelos. Y de ahí la necesidad de superar el concepto de distrito por una categoría capaz de englobar el conjunto de las áreas delimitadas.

En el más próximo ámbito de la CAPV, también se ha realizado un estudio sobre los SPL recientemente. El análisis de M. Larrea Aranguren (2000) delimita un total de 15 SPL en la CAPV a partir del concepto de “área funcional” previamente establecido por el Gobierno Vasco. Tales áreas funcionales integran así los elementos de tipo histórico-tradicional, socioeconómico y físico-ambiental, de modo que cumplan los requisitos trazados por la literatura sobre los SPL. Asimismo, cada área funcional identifica “cabeceras funcionales”, es decir, localidades que irradian probada influencia sobre los municipios y entorno colindante y, por lo tanto, constituyen los ejes nucleares sobre los que pivota cada área. Sobre esta comarcalización, la autora ha estudiado variables como la especialización industrial, el tamaño de los establecimientos, el nivel de integración, las relaciones de integración, las economías de localización, los niveles de subcontratación y la especialización del SPL en cuestión, etc., obteniendo una clasificación ciertamente interesante para el caso vasco.

---

<sup>256</sup> Storper y Harrison (1994: 258-262) establecen diferentes sistemas *input-output* en función de si las economías internas y externas de escala y de gama son fuertes o débiles, así como de la configuración territorial del sistema industrial (talleres aislados, industrias de proceso, aglomeraciones territoriales o dispersión territorial). En base a la interacción de todas estas variables, establecen la siguiente tipología: [1] *red de producción diseminada con ausencia de unidades grandes*, fruto del concurso de economías internas y externa de escala y de gama débiles, y de talleres aislados y dispersos territorialmente (Ikea); [2] *red de producción aglomerada con presencia de grandes unidades*, consecuencia del gran peso de las economías internas y externas de gama y de escala, así como de la presencia de las industrias de proceso territorialmente aglomeradas (Benetton, Bosch, Módena, Silicon Valley, Toyota City); [3] *red de producción diseminada con algunas unidades grandes*, a partir de la interacción de economías internas de escala y de gama fuertes pero externas débiles, y de la conjunción de las industrias de proceso y la dispersión territorial (Boeing.Seattle); [4] por fin, *red de producción aglomerada con ausencia de unidades grandes*, fruto de unas economías externas importantes y de economías internas débiles, así como de la interacción de los talleres aislados y la aglomeración territorial (Prato, Carpi, Porsche, Sector de la confección en Los Ángeles).

### 2.2.2.1.3. El subtipo del Distrito Tecnológico

La teoría del medio innovador (Garofoli, 1992) –también llamado distrito tecnológico– parte de reconocer la interacción entre desarrollo regional y nuevas tecnologías, siendo su mayor aporte el de evidenciar “*las relaciones entre el carácter espacial del desarrollo y el surgimiento del cambio tecnológico en el propio territorio, asociado con el saber hacer local, la importancia del I+D, y la valorización de los recursos humanos*” (Vázquez Barquero, 1993: 58).

Los distritos tecnológicos se alejan del modelo canónico de industrialización endógena y difusa en lo tocante a los orígenes y las características de la organización de la producción, pues otorgan distinto peso a la historia productiva de cada localidad y a cómo incide el cambio tecnológico en el territorio. Así, el elemento nuclear de los mismos gira en torno a la introducción de innovaciones en el sistema productivo con el objeto de incrementar la productividad y competitividad del tejido empresarial local, por otro lado organizado en forma de redes. Estas redes juegan así el rol de combinar las innovaciones tecnológicas que provienen tanto del exterior (mercado-adopción/adaptación) como del complejo tejido empresarial mismo (*ad intra*-creación/difusión), de modo que tal innovación sobrepasa el esquema clásico de “investigación” y “alta tecnología” para referirse, a su vez, a la mejora de los productos y los procesos, elementos estos últimos más en sintonía con las posibilidades reales de las PYMES.

### 2.2.2.2. *La Nueva Geografía Económica*

“Los distritos no están solos en el mundo”. Esta parece que fue la respuesta de los representantes de la escuela de la Nueva Geografía Económica (NGE), los estadounidenses A. J. Scott, M. Storper, P. Krugman o R. Walker, impresionados todos ellos por los espectaculares desarrollos económicos, urbanos y metropolitanos acaecidos en ciudades como Los Ángeles desde la década de 1970.

Los acercamientos teóricos desde el campo de la geografía económica a las economías locales y regionales son diversos, pero todos ellos coinciden en introducir la variable espacial en sus análisis, lo que les hace llegar a conclusiones muy similares a las ya asumidas por la literatura más purista sobre los distritos industriales o los sistemas productivos locales. A. Scott llegará a afirmar, en este sentido, que se trata de analizar la existencia de las unidades anteriores en distintas “escalas geográficas” (1994: 108), de modo que las descripciones pueden coincidir con un barrio de una ciudad especializado en la industria de armas y la joyería (Birmingham), a lo largo de toda una área metropolitana especializada en la industria aeroespacial (Los Ángeles), en el sector de las TIC de tipo *high tech* (Silicon Valley), o de una región, caso de la industria del automóvil de Michigan e Illinois.

La escuela de la Nueva Geografía Económica, no obstante, puede subdividirse, a su vez, en dos grandes ramas: la escuela californiana de Scott, Walker y Storper, y el

acercamiento que, desde la teoría de la concentración geográfica y las economías externas de competencia imperfecta ha realizado el profesor del MIT Paul Krugman.

#### 2.2.2.2.1. P. Krugman y la concentración espacial

Resulta significativo el fuerte influjo alcanzado en los últimos años por la neona obra de Krugman, más si se tiene en cuenta la omnipresente *especialización flexible* hasta mediada la década de 1990. Alguna de las razones ya las apuntan los regulacionistas Benko y Lipietz (2000) en uno de sus últimos trabajos *La Richesse de Regions*. En efecto, la imposibilidad, la dejadez o las numerosas críticas, hicieron que la escuela posfordista de la especialización flexible fuera incapaz de avanzar en una nueva agenda de investigaciones que posibilitara la interpretación de los nuevos espacios económico-tecnológicos e industriales emergidos en estos últimos años en Europa y Estados Unidos. Lo cierto es que ese vacío, esa imperiosa necesidad por aportar algunas respuestas ha sido aprovechada inteligentemente por los trabajos del economista geógrafo P. Krugman (1991) y Krugman *et al.* (1999).

Los trabajos de Krugman basan su programa de investigación en las tres grandes preguntas clásicas en el campo de la teoría económica: la primera trata de conocer las razones por las que la actividad económica se concentra en una localización determinada en lugar de distribuirse uniformemente por el territorio; la segunda se refiere a los factores determinantes de tal localización; y la tercera, algo más novedosa, se pregunta acerca de las condiciones para la sostenibilidad o la alteración de tales condiciones de equilibrio.

El planteamiento teórico de Krugman defiende la supremacía del comercio y la especialización, los rendimientos crecientes, las economías de escala y la competencia imperfecta por encima de la competencia perfecta, los rendimientos constantes y las ventajas comparativas, de tal modo que la concentración de la población en las ciudades sería el indicador más diáfano de la importancia de los rendimientos crecientes y de las economías externas<sup>257</sup> (Krugman, 1992a). Análogamente, postula el surgimiento de las economías externas a partir de un proceso de aglomeración regional o local, de tal forma que elabora un modelo en el que analiza las relaciones y múltiples interacciones que, según él, operan entre fuerzas “centrífugas” y “centrípetas”<sup>258</sup>

---

<sup>257</sup> En la aplicación de su modelo a la ciudad de Chicago, Krugman defiende cómo la por él denominada “primera naturaleza”, el enclave natural elegido para crear la ciudad, no justifica el desarrollo económico e industrial que puede acompañar a la misma; en efecto, es la “segunda naturaleza” la que justifica la localización óptima de empresas, debido a la concentración demográfica e industrial, así como al papel que el transporte juega en este territorio (Larrea Aranguren, 2000: 62-3).

<sup>258</sup> Las fuerzas centrípetas se corresponden con la tríada ya expuesta por A. Marshall en su consideración de las fuentes de las economías externas: [1] el tamaño del mercado y su efecto encadenamiento; [2] los mercados laborales densos; [3] y, finalmente, las economías externas puras. Entre las centrífugas, Krugman distingue otras tantas: [1] los factores fijos; [2] las rentas de la tierra; [3] y, las deseconomías externas. *Vid. Krugman et al.* (1999).

en la conformación de aglomeraciones geográficas (Krugman, 1999: 91). De modo que, con el desarrollo de este modelo simplificado –pues reduce las interacciones al juego de una fuerza centrípeta y otra centrífuga– Krugman se erige en el nuevo teórico de una tradicionalmente ansiada *teoría general de la concentración espacial*:

Con el desarrollo de estos modelos Krugman se propone continuar con el programa de investigación de la ciencia regional de Walter Isard (Regional Science), que a su juicio apuntó en la dirección correcta al formular teorías como el lugar central, el multiplicador de base y el potencial de mercado, pero no llegó a tener un marco conceptual riguroso. En el cumplimiento de este empeño Krugman afirma haber formulado una teoría general de la concentración espacial que subsume los modelos anteriores y que al desvelar las estructuras profundas (deep structures) que subyacen en los más diversos fenómenos de geografía económica, es capaz de explicar desde la especialización productiva y las disparidades de las regiones subnacionales hasta las jerarquías de las ciudades y el comercio internacional (Moncayo, 2001).

Si bien la teoría krugmaniana ha logrado acaparar la atención académica en torno a su modelo, incorporando así el elemento espacial a la teoría económica anglosajona, este modelo también ha despertado algunas críticas. Entre éstas, las del profesor de la Universidad de Cambridge R. Martín<sup>259</sup> (1999), y Martín y Sunley (2000), que le acusa de no aportar nada nuevo en el campo de la geografía económica más allá de modelos excesivamente econométricos y matemáticos, lo que impediría la comprobación empírica de los mismos. Además, Krugman habría obviado muchos de los aportes teóricos y empíricos de la economía evolutiva, el institucionalismo económico o la escuela de la regulación –historia, instituciones, innovaciones tecnológicas, etc.–, por otro lado, acertadamente recogidos por mucha de la literatura de los distritos industriales y los sistemas productivos locales.

#### 2.2.2.2.2. La Escuela Californiana

El intento por reincorporar todo ese análisis a distintos niveles –macro, meso y microeconómico–, así como las diversas escuelas y tradiciones vistas hasta ahora, si bien conservando la centralidad de la variable espacial, vendrá de la mano de la conocida como escuela californiana, por la procedencia de los autores que la conforman. Como ya se ha manifestado anteriormente, los adalides de este enfoque son A. J. Scott, M. Storper y R. Walker, todos ellos profesores de la Universidad de California en Estados Unidos, y obsesionados por la aplicación empírica de su análisis teórico para demostrar el dinamismo económico de la zona sureña de California en los EE.UU. Más allá del eclecticismo que acompañó a alguno de los primeros trabajos de estos autores –*vid.* Scott (1986)–, la obra de Storper y Walker (1989) *The capitalist*

---

<sup>259</sup> Esta autor es, para otros (Moncayo, 2001), exponente de la geografía socioeconómica e industrial. Para estos autores el espacio es una suerte de “dimensión material de relaciones sociales”. Entre estos, destacan autores como A. Scott, M. Storper, S. Sassen, A. Lipietz, G. Benko, o A. L. Saxenian.

*imperative*<sup>260</sup>, ciertamente, ha marcado el rumbo de toda la escuela, conjugando una extensa riqueza analítica y una alta capacidad explicativa.

A partir de los resultados obtenidos en su estudio californiano, estos autores defienden que la economía geográfica (espacial) del mundo contemporáneo ya no se corresponde con el viejo modelo “centro-periferia”<sup>261</sup> dominante hasta los años setenta, sino con una suerte de *mosaico global de economías regionales* (Scott y Storper, 1992: 11) en donde ciudades como Hong Kong y Los Ángeles guardarían similitudes mayores a las existentes entre esta última y Detroit, por su distinto enraizamiento histórico en el proceso de industrialización. Sin duda, este mosaico global encuentra su funcionalidad en la creciente división social del trabajo a escala planetaria, lo que generaría fuertes economías externas, permitiendo el aumento de la competitividad localizada (Scott, 1994; Storper y Harrison, 1994).

Se defiende, de este modo, que es posible reconocer tres grupos o modelos de localización productiva flexible (Scott y Storper, *op cit.*: 8): [1] *los complejos diseño-intensivos de base artesanal*, tipo la industria textil, cerámica, del mueble, máquina-herramienta, etc., que coinciden con dos tipos principales de localización, las áreas urbanas interiores de París, Londres, Nueva York, o Los Ángeles normalmente copadas por una fuerte población inmigrante, y los viejos centros de producción artesanal de la Emilia Romagna y la Toscana italiana, el levante español, ciertas regiones alemanas y escandinavas...; [2] *los centros industriales tecnológicamente avanzados “high tech”*, localizados en áreas suburbanas como Cambridge en Gran Bretaña, la Midi francesa, Silicon Valley, Orange County o Dallas Fort Worth en EE.UU, etc.; [3] por fin, *áreas especializadas en la producción avanzada y los servicios financieros y a empresas*, deudores del modelo fordista y sus tradiciones –alta sindicación, negociación colectiva, diseño escrupuloso de tareas, y otros– pero que se han sabido adaptar exitosamente a las nuevas reglas mundiales.

Análogamente, debe llamarse la atención sobre el rol jugado por los factores políticos e institucionales “politics of place” (*Ibid.* 15) en la conformación de las distintas áreas. En efecto, la escuela californiana defiende su supremacía por encima del papel que le corresponde al mercado, pues éste último habría fracasado en el aseguramiento de relaciones de confianza y cooperación –indispensables para la formación transacciones entre empresas eficientes–, en el desarrollo de innovaciones tecnológicas –las más de las veces derivadas de sectores no lucrativos (fundaciones) dedicadas a la investigación básica o provenientes de los recursos públicos–, en la creación de mercados laborales locales, requieren que la información sobre tal mercado sea totalmente transparente y circule sin ningún tipo de oposición, y, finalmente, en la propia organización espacial de la comunidad, aspecto éste íntimamente relacionado con el mercado local de trabajo.

---

<sup>260</sup> En esta obra ya clásica, ambos autores establecen una modelización de la localización industrial que ha tenido un influjo importante posteriormente. Se trata de la *localización, aglomeración, dispersión y cambio de centros*.

<sup>261</sup> Acúdase a los estudios ya clásicos estudios sobre este particular de Furtado, Frank, Cardoso, y, fundamentalmente, a la teoría del sistema mundial de I. Wallerstein.

## 2.3. EL EMPLEO EN PERSPECTIVA MICROSOCIAL

Las diversas escuelas estudiadas hasta ahora han volcado su atención en el estudio del desarrollo económico e industrial localizado, considerando la variable “empleo” como una más entre otras muchas. De mayor interés resulta, sin embargo, centrarse ahora en los acercamientos teóricos a la realidad del empleo a nivel local que se han desarrollado en los últimos años, y que se refuerzan, sin duda, durante los años noventa del siglo pasado, fruto del ascendiente alcanzado por las teorías del desarrollo local entre los especialistas en el estudio del mercado de trabajo, de la creciente influencia de las teorías laborales institucionalistas, y del empuje ejercido por la propia Comisión Europea. No obstante, cabe subrayar lo que, al menos en el Estado español, algunos autores como Casado Díaz (2000), Costa (1988), o Costa *et al.* (1993) ya han puesto de manifiesto en su intento por relacionar los modelos de desarrollo local y el empleo en perspectiva micro: los sistemas productivos locales conforman mercados de trabajo internos con respecto a sí mismos, debido a que en el mercado de trabajo local, el trabajo es un factor cuasi-fijo con relación al SPL; o, en otras palabras, el estudio de la estructura del empleo en cada mercado local cobra un interés sustancial para comprender correctamente la complejidad inherente a cada SPL.

### 2.3.1. Los Mercados Laborales Locales<sup>262</sup>: acercamientos teóricos en el contexto europeo

El interés por delimitar el estudio del empleo a un ámbito local no es nuevo. Las experiencias primarias, además de influyentes, en tal delimitación de zonas o áreas de empleo inferiores a la nacional se corresponden con las entonces denominadas “áreas metropolitanas estándar” (SMA) y “áreas estadísticas metropolitanas estándar” (SMSA), allá por la década de 1940 en los Estados Unidos, basadas en el ideal de un área que engloba las actividades de un típico día de trabajo en zonas esencialmente urbanas (*daily urban system o DUS*) en torno a un conjunto de fuerzas centrípetas o *núcleo central*<sup>263</sup>. Como anota Casado Díaz (2000: 48), la idea fundamental de este

---

<sup>262</sup> Un extenso y documentado repaso tanto de las distintas iniciativas puestas en marcha en algunos países europeos, como de los diversos métodos para el análisis de los mercados de trabajo locales se puede encontrar en la obra de J. M. Casado Díaz (2000), especialmente en el Capítulo III, en el que se basa este apartado.

<sup>263</sup> La delimitación de las áreas en base a un centro urbano –ciudad– neurálgico impregna toda la tradición metodológica estadounidense. Este extremo, imitado posteriormente en Gran Bretaña en los primeros estudios, será fuertemente criticado por Smart (1974), autor que ha ejercido una amplia influencia en la configuración de las TTWA británicas desde los años setenta, y que fundamenta su aportación sobre los conceptos de “autonomía del área” e “interrelación con otras áreas”, obteniendo así un índice en que se recogen los patrones centrífugos y centrípetos de relación. *Vid.* (Smart, 1974: 270 y Casado Díaz, 2000: 53). Las propuestas de Smart, no obstante, serán revisadas después por Combes *et al.*



primigenio enfoque estribaba en considerar dos posibilidades distintas: o bien que los empleados varían su lugar de residencia dentro del DUS manteniendo su mismo empleo, o bien cambiar de empleo en el área sin modificar el hogar de residencia. En la actualidad, la delimitación de las actuales *Primary Statistical Metropolitan Areas* (PSMA) y *Consolidated Metropolitan Statistical Areas* (CMSA) sigue manteniendo esta filosofía primaria, si bien se han ido modificando algunos aspectos al objeto de mejorar la delimitación de los MLL estadounidenses.

En el más cercano entorno europeo, igualmente, uno de los primeros países en formular e incitar a la reflexión en términos locales y funcionales en el marco del mercado laboral fue Gran Bretaña, en donde, a semejanza de lo ocurrido al otro lado del Atlántico, desde 1953 la Administración Pública viene definiendo áreas funcionales para el estudio de los fenómenos laborales conocidas bajo la denominación de *Travel-To-Work-Areas* (TTWA).

Han sido éstas unidades territoriales que, desde sus comienzos, han combinado, metodológicamente hablando, agregaciones estadísticamente “adecuadas” –que liberasen a las mismas de cualquier atisbo de contaminación política en su uso–, así como una cierta experiencia sociológica e intuitiva que aportase algunos pocos indicadores simples pero claros sobre el área estudiada, en base a su propio devenir histórico. De este modo, su definición ha estado estrechamente relacionada con los organismos encargados de gestionar las políticas de empleo en el ámbito local, mediante el recurso primario a las conocidas como *employment exchange areas*, y, posteriormente, a los datos censales. Actualmente, la definición de las TTWA bebe de dos fuentes: los datos censales y las oficinas regionales de empleo, encargadas de reajustar las fronteras estadísticamente trazadas en base a censo. Posteriormente, estas áreas serán utilizadas para el cálculo de las tasas locales de desempleo, así como para la definición de las *Assisted Areas* en materia de asistencia social y económica regional, modelo que, de alguna manera, habría pretendido imitar después la propia Comisión Europea (1991).

La actual metodología para la identificación de las TTWA pasa así por una serie de fases (Casado Díaz, 2000: 64-74), a saber: [1] identificación de focos o unidades básicas potenciales para las TTWA (*ward* en Inglaterra y Gales, y *postcode sector* en Escocia), con el objeto de delimitar *zonas de trabajo y áreas dormitorio*; [2] fusión

---

.../...

(1982) mediante la aplicación de una metodología harto más compleja que la anterior y asumida, posteriormente, por Eurostat (1992). También en la CAPV se vislumbra el influjo de EE.UU en la redacción de la Directrices de Ordenación Territorial (DOT) elaboradas por el Gobierno Vasco (1994), en donde aparece el concepto de “área funcional”, definida como: “*Las delimitaciones de las áreas funcionales del territorio pueden establecerse sobre la base de criterios “funcionales”, es decir, constituidas por la cabecera correspondiente y por los municipios que entran dentro de su área de influencia. El concepto de funcionalidad conviene interpretarlo en un sentido amplio que haga referencia tanto a las pautas actuales de comportamiento y actividad de la población, como a las circunstancias de evolución histórica y a las peculiaridades del medio físico soporte del asentamiento urbano*” (Gobierno Vasco, 1994: 17).

de los focos de las TTWA adyacentes y altamente correlacionados; [3] transformación de los focos en proto TTWA, sobre la base de cumplimiento de determinadas condiciones; [4] asignación de las zonas residuales a proto TTWA, con la pretensión de cubrir todo el territorio; [5] asignación interactiva de las proto TTWA fallidas, siempre que no cumplan los criterios de *autonomía*<sup>264</sup> y *tamaño mínimo*; y, por fin, [6] reasignación de las fronteras. Es importante señalar que el cálculo de las cifras de flujos entre residencia y lugar de trabajo, se calcula a partir de una muestra representativa del 10% del censo total. Esta metodología, convenientemente adecuada al entorno propio, será la seguida por el profesor Casado Díaz en su estudio sobre los MLL en la Comunidad Valenciana.

En Francia, el *Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos* (INSEE) también viene trabajando, al menos desde finales de los años sesenta, en la elaboración de mapas de *zones d'emploi* –concepto éste asumido después por Eurostat (1992)–, tomando como unidad de base las alrededor de 36.000 comunas existentes en suelo francés, y aplicando una metodología basada en la agregación sucesiva de comunas que conforman grupos de orden superior hasta cubrir la totalidad del territorio. Al igual que en el caso británico, la base de análisis es de tipo censal, si bien en este modelo se distinguen niveles de jerarquía territorial muy pegados a la realidad gala, lo que, ulteriormente, dificulta la constitución de unidades comparables a escala internacional

En Alemania, desde tiempos de la extinta República Federal Alemana, se ha venido desarrollando diversos métodos para el estudio de mercados de trabajo locales a partir de datos censales, mediante la combinación de los llamados “análisis de accesibilidad” y “análisis de interpenetración”<sup>265</sup> que dan lugar a áreas –MLL– que se ajustan a las fronteras administrativas de las autoridades locales o *kreise*. Nótese que este método regionaliza el espacio a partir de dos procesos independientes –análisis– que solamente confluyen en una última fase –combinación. Además, cualifica considerablemente el método, desde el momento en el que introduce indicadores como el *tiempo medio de transporte* entre el lugar de trabajo y el lugar de residencia, factor éste que no aparece en ninguna otra de las regionalizaciones europeas. Entre los déficit del modelo alemán, empero, se ha señalado la utilización de un proceso de agregación de

---

<sup>264</sup> La autonomía se refiere al cociente entre la población empleada que no se desplaza fuera de la zona para trabajar y el total de población ocupada residente en la zona.

<sup>265</sup> En los *análisis de accesibilidad* se define el número idóneo de unidades o núcleos alrededor de los cuales pueden construirse los MLL. En este análisis el flujo neto de los trabajadores para acudir a su lugar de trabajo posee gran importancia, hasta el punto de que cada nodo o núcleo se articula, a priori, sobre la base de un tiempo recorrido (en vehículo) que no puede exceder los 45 minutos. El *análisis de interpenetración*, por su lado, establece áreas de intercambio definidas a partir de los flujos netos de trabajadores entre el lugar de residencia y el de trabajo, razón por la cual parte de la identificación de los candidatos a ser *polos* del mercado de trabajo. La candidatura se obtiene siempre que el valor de los flujos supere los 1.000 diarios, de modo que todas aquellas “comunas” con un número inferior, se asignan automáticamente al polo central. Análogamente, se exige un cierto nivel de independencia de cada uno de los polos (Casado Díaz, 2000; Eurostat, 1992).

unidades o comunas de tipo secuencial, en vez del multietápico británico, que, en opinión de los distintos expertos, parece ser más apropiado. Sin embargo:

No hay que olvidar que el método alemán se fundamenta en la teoría del polo regional del desarrollo e incluye un tamaño mínimo para la población de los MLL que es muy superior al de otros países, como Italia y Gran Bretaña, lo que determina, finalmente, un número relativamente bajo de MLL dado el tamaño del país (Casado Díaz, 2000: 78).

En Italia, el modelo seguido ha sido adaptado a las características singulares del país a partir del proceso de delimitación de las TTWA británicas. A diferencia de lo que ocurre en Gran Bretaña, en donde las unidades espaciales –wards y postcode sectors– presentan una relativa homogeneidad en cuanto a volumen poblacional de entre 2.000 y 16.000 individuos, la realidad italiana es mucho más problemática a causa de la excesiva disparidad de tamaños entre las unidades, que van de los 32 a los tres millones de personas, lo que parece haber provocado una supresión del “trade off” entre tamaño y autonomía característico del algoritmo británico, lo que, *de facto*, ha simplificado el modelo matemático italiano.

La metodología para la delimitación de los MLL consta, así, de 4 grandes fases<sup>266</sup>: [1] se parte de la delimitación de las unidades básicas o comunas candidatas a actuar como núcleos centrales; [2] se fusionan las comunas o focos adyacentes con objeto de su consolidación; [3] se extienden los focos de la fase anterior con el objeto de ir formando proto-zonas funcionales hasta agrupar el total de los puestos de trabajo; [4] se procede a identificar las zonas funcionales reales, cifra que, según los trabajos de Sforzi recogidos por Larrea Aranguren (2000) alcanzó los 955 MLL según los datos del censo de 1981, y unos 790 para el censo de 1991.

Ciertamente, hay que señalar que los mercados de trabajo locales italianos entroncan fuertemente con el debate sobre distritos industriales. Y en esta línea, los trabajos de Sforzi (1990) ya tratados anteriormente, resultan especialmente significativos.

Finalmente, los acercamientos empíricos al estudio de los MLL en el Estado español han estado limitados, casi-exclusivamente, a Cataluña. Desde los primeros acercamientos de J. Nunes a mediados de la década de 1980, pasando por los de M. Esteban poco después, y M. Castañer o J. Clusa y A. Rodríguez más recientemente, Cataluña y el área metropolitana de Barcelona se han venido prestando a este tipo de análisis laboral, debido, en gran parte, a la amplia disponibilidad de datos con los que ha contado históricamente este territorio<sup>267</sup>. En los trabajos de Esteban (1989) de los que da cuenta Casado Díaz (2000: 55 y ss.), los mercados de trabajo locales –definidos como agregaciones de municipios con un elevado nivel de equilibrio entre el nú-

<sup>266</sup> Las dos primeras son plenamente coincidentes con el modelo británico.

<sup>267</sup> En efecto, desde el *Censo de Población de 1981* hasta la actualidad, la información sobre el lugar de trabajo es recogida y procesada sistemáticamente, lo que ha facilitado enormemente el posterior análisis de la movilidad laboral.

mero de puestos de trabajo localizados y la población ocupada que allí reside— que se derivan de la región metropolitana barcelonesa, dan lugar a una “*región jerarquizada, polinuclear y notablemente cohesionada*” (*Ibid.*: 56), formada por MLL autónomos con un alto grado de integración funcional de los desplazamientos residencia-trabajo. Los más recientes estudios de Clusa y Rodríguez-Bachiller (1995) o Castañer (1994) aplican el método de Smart (1974) delimitando los MLL catalanes para los años 1981, 1986 y 1991, coincidiendo así con la disponibilidad de datos censales.

Fuera de Cataluña, el reciente trabajo del profesor J. M. Casado Díaz (2000) aplicado a la Comunidad Valenciana, es lo más destacable. Probablemente, sea éste el trabajo más completo llevado a cabo en el Estado español sobre los MLL. Este estudio, que toma los datos censales del año 1991, aplica el método británico para la delimitación de TTWA, con alguna ligera modificación de las fases tercera y quinta debida a su propósito de simplificar el procedimiento. Asimismo, se respetan y amplían<sup>268</sup> los requisitos fijados en la metodología de Eurostat (1992) para la delimitación de los MLL. El resultado es la identificación de 27 MLL en la Comunidad Valenciana<sup>269</sup>, número algo menor al de comarcas (32). Paralelamente, aparece una clara división entre las regiones del norte—Valencia y Castellón— que computan 14 MLL, y Alicante (13 MLL) con una subdivisión de MLL bastante más homogéneos y robustos.

Los resultados obtenidos han mostrado, en primer lugar, la relevancia de la movilidad laboral cotidiana, poniendo de manifiesto la diferencia existente entre las pautas de ubicación territorial de las actividades económicas, por un lado, y residenciales, por otro. (...) Frente a la especialización económica de los diversos territorios, que tradicionalmente es evaluada mediante la estimación de la población residente ocupada en cada uno de los sectores, la observada en términos del tipo de puestos de trabajo que existen en el área es diferente. Este hecho origina desplazamientos cotidianos de trabajadores entre los municipios, dando lugar, incluso, a flujos de ocupados de una misma profesión o sector de actividad en ambos sentidos, lo que refleja la complejidad de los procesos analizados.

El análisis ha puesto de manifiesto, además, la existencia de un componente territorial que recoge el efecto anterior y un conjunto de variables de tipo histórico e institucional difícilmente evaluables. (...) Surgen así zonas claramente estructuradas que constituyen mercados laborales locales independientes para grupos ocupacionales o sectoriales muy distintos, como es el caso de los mercados delimitados en la provincia de Alicante y el sur de la de Valencia (Casado Díaz, 2000: 241-242).

---

<sup>268</sup> Además de los nueve requisitos contemplados por la Oficina Estadística de la UE en su metodología, Casado Díaz (2000: 156) añade tres más: el que la regionalización seleccionada ofrezca áreas comparables con las obtenidas en otros territorios; que el número de MLL obtenidos sea similar al de comarcas históricas; finalmente, que el mapa de MLL ofrezca una división del territorio relativamente homogénea siempre que no implique una alteración de la realidad socioeconómica de la zona.

<sup>269</sup> Se trata de los de Albufera, Alcoy, Alicante, Novelda, Benidorm, Calpe, Denia, Elche, Elda, Ibi, Orihuela, Torrevieja, Villena, Benicarló, Castellón de la Plana, La Vall d'Uixó, Onda, Vinarós, Alzira, Canals, Gandía, Xátiva, L'Ollería, Ontinyent, Requena, Sueca, y Valencia. *Vid.* Casado Díaz (*Ibid.*: 169).

En suma, este trabajo verifica la heterogeneidad territorial del mercado laboral valenciano, que parece funcionar en base a áreas funcionales independientes en términos de movilidad diaria de los trabajadores, comprobándose, además, que los patrones de movilidad varían en función de los diversos “grupos” ocupacionales y profesionales de trabajadores.

### 2.3.1.1. *Interés por los MLL en los organismos europeos*

Informes como el de la Comisión Europea del año 1991, *Las regiones en la década de los noventa. Cuarto informe periódico sobre la situación y evolución socio-económica de las regiones de la Comunidad*, o el de Eurostat (1992), *Etude sur les zones d'emploi*, hace ya tiempo que pusieron de manifiesto el interés de los organismos comunitarios por la dimensión regional y local del desarrollo económico y social. En los últimos años, no obstante, el interés en el campo del empleo local se ha visto incrementado ostensiblemente, muy en consonancia con las directrices aprobadas por los Estados Miembros en el marco de la Estrategia Europea de Empleo derivada del Consejo Europeo de Luxemburgo del año 1997.

De este modo, en el marco de la II Directriz titulada “Desarrollar el Espíritu Empresarial y la Creación de Empleo”, se establece un apartado referido a la *Acción local y regional a favor del empleo*. En el mismo, se insta a los Estados Miembros a que en el marco de sus políticas de empleo nacionales tengan en cuenta la dimensión del desarrollo regional [1]; alentando a las autoridades regionales y locales a establecer estrategias y asociaciones para el empleo, a fin de explorar la creación del mismo a nivel local [2]; promoviendo, asimismo, las medidas necesarias en tal sentido [3]; y reforzando a todos los niveles los servicios de empleo en la detección de oportunidades de empleo locales y en la mejora del funcionamiento de los mercados de trabajo locales (DOCE, 2002: 67) [4]. El trabajo realizado por el Comité de las Regiones a este respecto, tiene mucho en su haber (*vid.*, Comité de Regiones, 2002).

Conviene tornar la mirada, sin embargo, hacia la estrategia recomendada por Eurostat (1992) hace ya algunos años, pues el planteamiento entonces realizado no ha perdido interés y sigue pautando muchos de los estudios sobre MLL. Los 9 principios rectores fijados por aquel entonces siguiendo un orden de importancia de mayor a menor, marcan a fuego el proceso de delimitación e identificación a seguir en la investigación sobre MLL, por lo que todo estudio interesado en esta metodología *a posteriori* deberá asumirlos –los tres primeros son de obligado cumplimiento– total o parcialmente. Los principios establecidos fueron los siguientes:

- a) Delimitación de las zonas de empleo (ZE) en base a criterios estadísticos, si bien tomando en consideración las zonas administrativas locales ya establecidas por los Estados Miembros.
- b) La categoría de ZE hace referencia a un área en la que la mayor parte de la población reside y trabaja, de forma que los límites entre las distintas ZE debe-

- rán ser escasamente traspasados en los desplazamientos derivados entre lugar de residencia y lugar de trabajo.
- c) Se apuesta por una división del territorio en ZE, evitando los solapamientos y las jerarquías entre tales zonas y considerando la existencia de un mapa de ZE a un mismo nivel.
  - d) Se establece el principio de contigüidad interna, según el cual cada ZE debe formar un territorio continuo, excepto para los casos de una zona local con piezas separadas o inserta en la frontera entre dos estados.
  - e) Asunción del principio de autonomía –medido en términos de flujos entre lugar de residencia y trabajo–, por el cual cada ZE oferta puestos de trabajo locales para los residentes, y trabajadores locales para los puestos de trabajo.
  - f) Asimismo, se establece una cierta homogeneidad de cada ZE, según la cual es necesario limitar el número de activos a unos 25.000, con el objeto de evitar que los grandes centros absorban a la periferia. En el caso de las grandes áreas urbanas el número total será mucho más laxo, amén de un coeficiente de autonomía reducido hasta el 70%.
  - g) Se exige cierta coherencia y concentración espacial para las ZE, pues las fronteras dispersas e irregulares son tachadas de “poco adecuadas” y resultado de “métodos no del todo adecuados”.
  - h) El octavo principio alude a la adherencia, es decir, que frente a las distintas posibilidades para delimitar el MLL, deberá acudirse a la que mayormente se asemeje a las fronteras administrativas, dadas las ventajas de política económica que tales límites comportan.
  - i) Finalmente, se adopta el principio de flexibilidad, esto es, permisibilidad para que los expertos locales adecuen los límites estadísticos a la realidad social del empleo local, garantizando, a su vez, la comparabilidad de las unidades locales o ZE.

### 2.3.2. La opción aquí propuesta: las Zonas de Empleo

Es manifiesto que todas las metodologías expuestas en el apartado anterior están basadas en una estimación de los MLL a posteriori, es decir, que el número, tamaño y dimensión de los MLL se deriva de la aplicación de una serie de algoritmos matemáticos que interactúan con la base censal e identifican un elenco de MLL. Y, en su caso, reajustan las fronteras de los mismos sobre la base de los datos y la experiencia con los que cuentan las agencias locales de empleo. La perspectiva que se expone a continuación que, es, además, la adoptada en esta investigación, parte, no obstante, del planteamiento inverso. En efecto, apuesta por la delimitación apriorística de tres zonas de empleo que, se presupone, constituyen modelos marcadamente divergentes, debido a la estrecha vinculación que les ata a tres modelos de industrialización harto

divergentes en sus orígenes y posterior desarrollo. Este planteamiento lleva, de este modo, a proponer una categoría distinta y algo menos ambiciosa que la de MLL, por las características, ya muy definidas, que a ésta primera le acompañan. La categoría aquí utilizada será, pues, la de *Zona de Empleo* o ZE.

Las razones para optar por esta otra perspectiva apriorística son diversas: de un lado, ya que los organismos estadísticos de la CAPV no han contemplado hasta el momento la adecuación de los datos censales a una posible explotación del tipo de las llevadas a cabo en Alemania, Francia, Cataluña, Italia o Gran Bretaña. Es decir, a fecha de hoy aún no existe la posibilidad de explotar los datos censales al estilo de lo operado en otros países, todo lo más una explotación específica sobre la movilidad laboral interzonal y que por vez primera se estudiará en esta investigación; de otro lado, el modelo de los MLL si bien profundiza en los flujos laborales entre el lugar de residencia y el lugar de trabajo, esto es, se contemplan y analizan pormenorizadamente las entradas y salidas en una determinada área, sin embargo, no se estudia en profundidad la estructura de empleo de esa área, de modo que el acento siempre recae en la movilidad y no tanto en el tipo de estructuración social devenida; análogamente, el recurso a la información censal debe acometerse quinquenalmente –mediante la explotación de los censos y padrones– y de forma retardada, ya que la explotación efectiva de los datos censales suele retrasarse, en no pocas ocasiones, hasta los dos e incluso tres años. Esta casuística, lleva así a la aplicación de las zonas de empleo, aprehendidas a partir de una herramienta estadística destinada y preparada para su análisis –el CMT– y que además será complementada mediante el acceso a otras fuentes de conocimiento del empleo como la PRA, EPA, registros del INEM, o los propios datos censales.

Expuestas las razones que aconsejan optar por las zonas de empleo, parece que la primera cuestión a la que deberá darse respuesta es a la delimitación de lo que por tal *zona de empleo* (ZE) se entiende. La ZE se debe conceptualizar *ab initio* como una categoría sociológica *de y para* el análisis del empleo en un marco geográfico –regional, nacional o supranacional– dado. Es por tanto que deberá caracterizarse a partir de un soporte que mucho tiene que ver con su (de)limitación socio-espacial. Pero es, ante todo, un instrumento *para* una vía de aprehensión *de* la realidad social del trabajo; más específicamente, de la estructura social del empleo en un área geográfica determinada, de ahí su definición como *zonal*. Es así que se hará uso de la misma en tanto que unidad socio-territorial susceptible de análisis social y analogía con otras.

La ZE está incardinada, empero, en esa situación estructural, marco general del empleo que delimita el *margen de maniobra* dentro del cual existe, evoluciona y cambia. Pero un contexto que no debe confundirse con un corsé, pues la zona de empleo, al estilo del distrito industrial, también obedece a esa “construcción social del mercado” de la que ya diera cuenta el sociólogo italiano A. Bagnasco (1988). Es decir, mantiene un conjunto de conexiones e interrelaciones entre el tejido territorial, social y la organización económica; en definitiva, interactúa con su entorno, lo que debería llevar a considerar el influjo del marco político e institucional, la forma y la densidad del tejido asociativo e industrial, las formas de regulación social, los niveles de con-

fianza social, la cultura empresarial, el desarrollo tecnológico, etc., predominantes en esa área, por el innegable peso que tales elementos guardan con la conformación de la estructura social de empleo de cada ZE particular.

Al hilo de este argumento, como se verá, variables como la tasa de actividad y de empleo, la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, la incidencia de la precariedad laboral, los niveles de desempleo, el peso del empleo industrial y sus ramas, el mayor o menor grado de comportamiento endogámico, etc., variarán ostensiblemente entre unas y otra zonas de empleo. Más concretamente, se identificarán pautas y comportamientos de la estructura de empleo contrapuestas, las unas por su modernidad y dinamismo, las otras por su especificidad *neoindustrial*, otras más por la pesada tradición que les acompaña...

Elemento de particular significación es el de la movilidad, ya que en el nuevo marco de un mercado de trabajo que, en teoría, es abierto en términos de información sobre vacantes, así como de flujos de entrada y salida al trabajo, resulta de singular interés verificar el grado de autonomía real –confluencia entre puestos de trabajo zonales disponibles y ocupados residentes locales– de las distintas zonas de empleo, así como el poder de atracción que ejercita cada zona. Será éste, por lo tanto, otro de los factores a considerar.

Pero las zonas de empleo cargan, además, con rasgos definitorios muy relacionados con su moderno proceso de formación socio-histórico. Es tanto así que el proceso de industrialización, o mejor, los diversos “modelos” de industrialización acaecidos en la CAPV han jugado a favor de una heterogeneidad de formas, de tal modo que dinámicas de concentración y localización de capitales, industrias pesadas o servicios financieros derivan en un tipo de estructura de empleo muy diferente de la de una zona de industrialización más difusa, pequeña y mediana empresa (PYME), basada en la multiplicidad de producto, con desarrollo de servicios sociales diversos, etc.

Finalmente, no parece posible obviar una de las características connaturales de toda ZE: su mutabilidad a lo largo del tiempo. En efecto, si algo parece colegirse del análisis de las zonas de empleo, es que éstas pueden variar, transformar y alterar su estructura para adecuarla a los impactos derivados de su entorno. Parecen existir así, pocas dudas, por ejemplo, de que la crisis de los años setenta del pasado siglo XX acarreó graves consecuencias para la industria del hierro y el acero en la CAPV, con la consiguiente derivada para el empleo. En efecto, echando mano de Heráclito bien pudiera afirmarse que “todo fluye”, es decir, que es ésta una categoría ante todo *dinámica*, en su sentido de movimiento, en el sentido de que sus rasgos estructurales de veinte años atrás poco pueden tener que ver con los actuales. Y qué mejor que la ciencia social como disciplina científica para su análisis.

En suma, los elementos básicos que conforman las ZE, de este modo, hacen referencia a un *área o ente* limitado y asentado sobre un determinado espacio-territorio; en el que su moderna caracterización obedece a un *proceso de conformación socio-histórico* de indudable relación con el tejido social y la organización económico-industrial sobre la que se asienta; *mutable* en el tiempo, por tratarse de un sis-



tema abierto y en permanente relación con el entorno económico, político, social y cultural con el que interactúa; con una *estructura de empleo particular* y definida a partir de las variables actividad, ocupación y paro; y con ciertos niveles de *autonomía-endogamia* en su comportamiento, pues, en principio, se nutriría muy mayoritariamente de las personas y grupos socializados bajo sus límites definitorios, por lo que las relaciones sociales de pertenencia a la ZE resultan de vital importancia.

### 2.3.2.1. *La Zona de Empleo y su singularidad con respecto de los modelos teóricos restantes: algunas advertencias necesarias*

Cuando se hace referencia a las zonas de empleo, es posible caer en la tentación de confundir esta categoría con el concepto teórico de *distrito industrial*. Si bien es cierto que en ambos casos se alude a una unidad socio-territorial delimitada geográficamente, a unas relaciones sociales fundamentadas en un cierto grado de endogamia en su seno, o a la importancia del modelo de desarrollo industrial seguido históricamente para su conformación moderna, la ZE única y exclusivamente engloba los elementos y caracteres que conforman la estructura social del empleo en tal espacio-territorio, independientemente de las características de flexibilidad, adaptabilidad, alta cualificación y seguridad que acompañan al tipo de empleo predominante en algunos de los modelos de desarrollo local vistos anteriormente.

En efecto, la zona de empleo no debe confundirse con un comportamiento interno positivo y dinámico *per se*, pues podrá presentar características negativas que precisamente por serlo le confieren un alto interés analítico. Nótese que no es éste el caso del distrito industrial, categoría harto más rígida que se conceptúa mediante unos principios organizativos que lo *delimitan geográficamente* como una *red o comunidad* de pequeñas empresas altamente *dinámicas* que *cooperan y compiten* en una gama de dimensiones determinada, sobre la base de una mano de obra altamente *cualificada y flexible* y en el marco de *relaciones sociales de confianza y cooperación* (Pyke y Sengenverger, 1993: 28-30).

En las ZE, la *particular estructura del empleo* constituye, precisamente, el vector principal de estudio, así como el eje sobre el que fundamentar las diferencias entre las propias dinámicas zonales. Esto debe alejar al científico social aún más de cualquier confusión. Finalmente, un determinado tamaño de las organizaciones empresariales –pequeñas en el distrito industrial– tampoco se torna en elemento distintivo, sino más bien descriptivo de la ZE. Así, entre las zonas de empleo en la CAPV es posible encontrar desde aquellas en las que la gran empresa fordista ha actuado como factor vertebral del desarrollo económico y social, hasta esa otras en las que ese mismo rol lo ha jugado la PYME o, al estilo de lo ya asumido por la escuela de Scott y Porter, una confluencia entre ambos tipos de modelos organizativos.

### 2.3.2.2. *Tres zonas empleo típico-ideales para el análisis: Margen Izquierda, Alto Deva y Vitoria-Gasteiz*

Llegados a este punto, es necesario emprender la delicada y nunca fácil tarea de identificar las dinámicas zonales de empleo en la CAPV. Deberá responderse tanto a la pregunta de *quantum*, es decir, el número de ZE, hasta el *modum*, o sus rasgos estructurales, de forma que sea posible su comparación. Es ésta, no cabe duda, una decisión estratégica y arbitraria. Estratégica por cuanto que a través de la misma se pretende arrojar luz sobre el conocimiento de un hecho social, el empleo, extraordinariamente complejo *per se*; arbitraria, ya que es el investigador social quien mediante la creación de arbitrios desde su propia subjetividad pretende construir objetivamente. Asumiendo estas limitaciones, pero con el ánimo de avanzar en el conocimiento del empleo en la sociedad vasca, no obstante, se han identificado tres zonas de empleo de especial interés para el análisis: Margen Izquierda, Alto Deva, y Vitoria-Gasteiz.

¿Por qué estas tres? Las razones que llevan a limitar el análisis a estas tres zonas comprenden varios aspectos. De un lado, tienen mucho que ver con ese proceso de conformación socio-histórica al que se hacía referencia más arriba. En efecto, si se analiza el proceso de modernización en la CAPV, destacan varios elementos: una primera fase muy ligada a la primera industrialización y que se concentra en el Bajo Ibaizabal vizcaíno y a lo largo del curso fluvial del Deva, Oría y Urola guipuzcoanos. Y una segunda industrialización que moderniza el territorio histórico alavés en torno al crecimiento y dinamismo de su capital Vitoria-Gasteiz, y paralelamente consolida los modelos vizcaíno y guipuzcoano. Este proceso industrializador, sin embargo, presenta diferencias de grado según las zonas. Así, mientras que los modelos vizcaíno y alavés responden más a los trabajos de Perroux, Myrdal o Hirschmann sobre la teoría del desarrollo polarizado<sup>270</sup>, el caso guipuzcoano debe inscribirse mayormente en la estrategia industrial de desarrollo local endógeno (Vázquez Barquero, 1988).

De otro lado, y desde la perspectiva que brinda el conocimiento de la evolución histórica a fecha de hoy, ya que se trata de tres ZE muy diferentes entre sí. Margen Iz-

---

<sup>270</sup> Durante la década de 1950, estudiosos del crecimiento económico y el desarrollo industrial como Perroux, Myrdal o Hirschmann elaboraron la teoría del desarrollo polarizado. Los presupuestos teóricos partían de la constatación de que los mecanismos de acumulación de capital en el sistema capitalista conducen a una dinámica de desarrollo desigual del territorio. Así, el crecimiento se identifica con la expansión de grandes empresas industriales concentradas en las grandes ciudades. La saturación de los espacios tradicionales, así como la mejora de los medios de comunicación y transporte, o la diversificación de la producción y la multiplicación de las plantas, empero, hacen perder significación de los mecanismos de polarización geográfica, favoreciendo la difusión espacial a través de los mecanismos de descentralización productiva y funcional. El Bajo Ibaizabal, para el caso de la polarización, y Vitoria-Gasteiz, para este segundo de descentralización, constituyen ejemplos claros. El caso del valle del Deva, sin embargo, debe enmarcarse en el contexto del desarrollo local endógeno –de industrialización difusa–, pues su génesis responde a un tipo de desarrollo social y económico “desde abajo” (*vid.* Vázquez Barquero, 1988 y 1993).

quierda (MI) destaca por haber pasado de ocupar el lugar preferente como motor industrial, financiero y del empleo en la CAPV, símbolo del poderío económico-financiero de la gran industria fordista vasca, a concentrar muchos de los peores guarismos vascos en relación a la empleabilidad real de sus ciudadanos. Vitoria-Gasteiz (VG), por su anverso, es decir, debido a su dinámico comportamiento y a la constante mejora de los ratios de empleo y actividad de los últimos años, lo que le lleva a alcanzar e incluso sobrepasar muchos de los parámetros europeos, constituyéndose, asimismo, en uno de los pocos polos de atracción poblacional de la CAPV. Alto Deva (AD), por fin, a causa de su singularidad, altamente influenciada por el fenómeno cooperativista y por un inusitado peso del empleo industrial.

Finalmente, ya que las tres zonas escogidas coinciden, sustancialmente, con las distintas comarcalizaciones que vienen estableciendo los organismos públicos de la CAPV en los últimos años. Así, el EUSTAT identifica un total de 20 comarcas en la CAPV entre las que se encuentran *Alto Deba*, *Gran Bilbao* –que engloba Margen Derecha, Margen Izquierda y Bilbao capital– y *Llanada Alavesa* –Vitoria-Gasteiz y sus alrededores. Las Directrices de Ordenación Territorial (DOT), por su parte, establecen 15 áreas funcionales en las que también existe una amplia correspondencia con las comarcas EUSTAT, así como con las zonas de empleo aquí asumidas. Así, se proponen las áreas funcionales de *Bilbao Metropolitano* –el Gran Bilbao de EUSTAT junto con los municipios de Plentzia, Sopelana, Gorniz, Urduliz y Barrika–, *Mondragón-Bergara* –coincidente con el área del Alto Deba– y *Vitoria-Gasteiz* –coincidente con la Llanada Alavesa, y las comarcas EUSTAT de Etribaciones del Gorbea y Cantábrica Alavesa.

Análogamente, el Censo del Mercado de Trabajo (CMT), operación estadística para el estudio del empleo vasco a nivel zonal y comarcal, asume 11 grandes comarcas –Gasteiz, Ayala, Margen Derecha, Bilbao, Margen Izquierda, Bizkaia Costa, Duranguesado, Tolosa-Goierrri, Alto Deba y Bajo Deba– posteriormente subdivididas en 18 subcomarcas, entre las que se encuentran específicamente la *Margen Izquierda* –una vez “liberada” de la subcomarca de Encartaciones–, *Alto Deba* y *Vitoria-Gasteiz*.

Las mayores y más interesantes posibilidades de desagregación *ad hoc* son, sin lugar a dudas, las que se derivan del CMT, factor que ha colaborado en el momento de “escoger” el tipo de metodología a utilizar en el posterior análisis de las zonas de empleo –DOT, EUSTAT o CMT. Téngase en cuenta que la pretensión de esta elección es la de acudir a zonas en las que el dinamismo industrial ha estado o está fuertemente presente. Y de ahí la necesidad de acudir a la Margen Izquierda, a Vitoria-Gasteiz y al Alto Deba. En definitiva, que se opta por analizar dos polos opuestos entre sí (MI y VG), y un tercero (AD), que por sus particularidades y dinamismo destaca muy positivamente (*vid.*, CMT 1999; 2001 y 2002). Las localidades que conforman cada dinámica zonal son las siguientes:

- *Zona de Empleo Margen Izquierda (ZEMI)*: Abanto, Alonsotegi, Barakaldo, Muskiz, Ortuella, Portugalete, Santurtzi, Sestao, Trapagaran y Zierbena.

- *Zona de Empleo Vitoria-Gasteiz (ZEVG)*: Vitoria-Gasteiz capital y su comarca.
- *Zona de Empleo Alto Deva (ZEAD)*: Antzuola, Aramaio, Aretxabaleta, Arrasate-Mondragon, Bergara, Elgeta, Eskoriatza, Leintz-Gatzaga, Oñati.

### 3. PLANTEAMIENTO GENERAL DEL ANÁLISIS EMPÍRICO

#### 3.1. OBJETIVOS

El presente estudio tiene como principal meta conocer y analizar hasta qué punto puede explicarse la realidad vasca del empleo a partir de las distintas zonas de empleo que la conforman. De esta manera, se pretende arrojar luz sobre la complejidad inherente al mercado laboral vasco y su evolución en el tiempo, así como resaltar las distintas realidades zonales que se esconden bajo el espeso manto del mercado laboral comunitario, al objeto de orientar más certeramente las políticas públicas que en materia de empleo se vienen desarrollando en la CAPV.

Se parte, de este modo, del diagnóstico de la realidad del empleo a nivel zonal, experiencia novedosa y hasta ahora apenas contemplada en los estudios desarrollados en la CAPV, debido, tanto a la falta de instrumentos de análisis adecuados –inexistentes hasta 1993–, cuanto al mayor desarrollo y uso de la perspectiva regional y estatal *agregada*. En definitiva, se pretende aportar luz sobre la compleja realidad del empleo desde la óptica de la evolución experimentada por los distintos mercados laborales zonales, teniendo en cuenta, asimismo, la importancia del contexto histórico e institucional que acompaña a cada una de las zonas de empleo vascas.

#### 3.2. HIPÓTESIS DE PARTIDA

Cualquiera que se tome la molestia de acercarse, siquiera como simple observador, a comarcas vascas como la *Margen Izquierda del Ibaizabal*, el *Alto Deva guipuzcoano* o la comarca de *Vitoria-Gasteiz*, rápidamente podrá percatarse de sus particulares *humus* políticos, culturales, económicos y sociales. Indudablemente comparten una base que les es común, y forman parte de una identidad, cultura, tradición, historia, etcétera que les son comunes. Pero el planteamiento aquí defendido es otro. Busca, a partir de la evolución socioeconómica que acompaña a la CAPV, *sacar a la luz las zonas o cuencas de empleo más sobresalientes y que por sus especificidades o particularidades propias, destacan positiva o negativamente en su estructura de empleo sobre el conjunto de la media vasca a lo largo de estos últimos años.*

Desde luego, la opción que se sigue en este trabajo es totalmente apriorística, es decir, se opta de antemano por evaluar algunas áreas que, se presupone, presentan características propias, específicas y distintas entre sí. Se trata, por lo tanto, de una opción arbitraria y sujeta a los criterios subjetivos del investigador social que pretende construir objetivamente. Asimismo, como es fácil suponer, los factores o variables a las que se hará referencia a la hora de delimitar las dinámicas zonales de empleo están directamente relacionados con los elementos nucleares de la estructura social del empleo y del tejido socioeconómico al que pertenecen.

Llegado este punto, corresponde, en efecto, formular las hipótesis que orientarán y encauzarán la investigación. Basta recordar que las hipótesis son presupuestos, suposiciones o sospechas iniciales explicitadas por el investigador social al objeto de avanzar en la búsqueda de la respuesta a la pregunta planteada en toda investigación, ya que exponen la solución provisional del problema, permitiendo, así, un cotejo posterior con los datos empíricos obtenidos en la misma con el objeto de su verificación en uno u otro sentido (Ruiz Olabuenaga *et al.*, 1998: 23-25). En esta investigación, la principal hipótesis defendida es:

Las alteraciones acaecidas en el mundo del trabajo-empleo en las últimas décadas se reflejan ya actualmente de forma nítida en el mercado de trabajo vasco, mercado que, además, opera sobre la base de zonas con estructuras de empleo cuantitativa y cualitativamente distintas. Asimismo, estas áreas geográficas responden en su moderna configuración estructural al influjo de una conformación socio-histórica e institucional diferenciada.

Parece que, lejos de una tendencia hacia la homogeneización del mercado de trabajo vasco como único mercado, la CAPV ofrece tres cuencas zonales de empleo típico-ideales (M. Weber), a las que se asemejarían en mayor o menor medida el resto de comarcas vascas, y que si bien su consideración de forma aislada o pura no sirve para explicar en su totalidad el fenómeno del empleo a escala vasca, *sensu contrario*, resultan útiles para constatar aspectos de un proceso harto complejo.

Ciertamente, que el estudio del empleo en la CAPV pasa por reconocer que existe una fuerte segmentación zonal del mercado laboral y, por tanto, que existen ZE con un funcionamiento y funcionalidades diferenciadas, no parece sino la lógica respuesta a la mera observación social. Las razones que llevan a sostener esta hipótesis beben de todo ese conjunto de estudios que, sobre todo a partir de los años ochenta del pasado siglo XX, comenzaron, con prominencia, a poner de relieve la importancia de la perspectiva regional y local para el conocimiento y explicación de los nuevos modos de desarrollo social y económico de las sociedades modernas. La relevancia de esta perspectiva se acentúa, además, toda vez que, como ya se ha visto, la Comisión Europea ha comenzado a mostrar su interés por el desarrollo de una batería de indicadores para el análisis de mercados de trabajo locales, con el objeto de realizar una gestión más óptima de los fondos estructurales.

Asimismo se pretende someter a verificación algunas subhipótesis, de suerte que sea posible verificar hasta qué punto puede sostenerse científicamente y desde el pris-

ma del estudio laboral, la existencia de determinadas dinámicas localizadas de empleo en el marco de la actualmente denominada *sociedad postindustrial o del conocimiento* (vid., p.e, Castells, 1997; Drucker, 1993; Nonaka, 1991). La tesis en boga y, ciertamente, muy asumida por cierta literatura, es la de que en el nuevo entorno socioeconómico el conocimiento (capital humano formado y formándose continuamente) se habría erigido en la base del desarrollo de la sociedad y, en consecuencia, en el elemento sustantivo que permitiría desarrollar eficientemente los procesos básicos de la actividad social y empresarial, hasta el punto de que la posesión y utilización de conocimientos “más adecuados” daría pie a alcanzar cotas de competitividad más elevadas.

Esta centralidad del conocimiento en la sociedad moderna respondería así a la institucionalización –frente al orden y rutina anteriores– de la innovación, riesgo y cambio inherentes a la época actual, entrando así en una dinámica en la que el flujo de conocimientos crecería exponencialmente en todas las direcciones, hasta el punto de que desde hace ya varios lustros el crecimiento económico habría venido arrastrado por una profundización del capital intangible frente al capital tangible (Abramovitz y David, 1996). Flujo, asimismo, fruto de esa tríada entre producción<sup>271</sup>, distribución<sup>272</sup>, e incidencia social<sup>273</sup> del conocimiento que, según algunos especialistas, no constituyen sino los elementos causales de la sociedad del saber (Lamo de Espinosa, 2001: 6). En definitiva, se pasaría a un modelo socioeconómico en el que el principal elemento tractor no sería tanto la tradicional producción de bienes tangibles como la generación, transmisión y aplicación del conocimiento, fenómeno que incidiría directamente sobre el *consumo de educación* (Kaiero, 1978) –fundamentalmente de tipo profesional y universitaria– por parte del propio mercado de trabajo.

La necesidad por contrastar algunos de estos postulados con la realidad del empleo zonal en la CAPV, lleva a plantear las siguientes subhipótesis:

- Se asume que el impacto de las sucesivas crisis industriales padecidas en la CAPV durante los años ochenta y principios de la década de 1990, han provocado adecuaciones muy diferenciadas entre las zonas de empleo, hasta confor-

---

<sup>271</sup> Anthony Giddens estima que: “la velocidad de los avances científicos (...) es diez veces mayor que hace veinte años. La velocidad en la divulgación de los avances y los descubrimientos científicos es treinta o cuarenta veces más rápida de lo que lo era hace veinte años. Actualmente, el volumen de la investigación científica que se lleva a cabo en el mundo representa cinco veces el volumen de dicha investigación hace veinte años” (Giddens, 1998: 12). No es de extrañar, por lo tanto, que el conocimiento científico se doble cada quince años, mientras la productividad ya actualmente lo haga cada dieciocho.

<sup>272</sup> Piénsese en la escolarización masiva postsecundaria acaecida en los últimos decenios de la cultura que ha quedado atrás. En España, el número de estudiantes universitarios alcanza ya el millón y medio, mientras que el de doctorandos ha sobrepasado los 60.000 (Lamo de Espinosa, 2001: 6).

<sup>273</sup> Los tiempos entre concepción teórica y aplicación práctica se acortan de forma abrumadora, hasta el punto de que la rápida socialización de nuevos productos y tecnologías (teléfono móvil, computador,...), no son sino una clara sintomatología de una sociedad ansiosa por la innovación, por la última moda; lo moderno.

mar transiciones singularmente distintas de las normalmente asumidas en la literatura hacia el conocido como estadio “postindustrial”. Tales transiciones habrían derivado en pautas sectoriales de empleo diferenciadas, de tal modo que se cuestiona la existencia de una estructura de empleo en la que las actividades terciarias constituyan el sector mayoritario y tractor en el consumo del empleo de todas las zonas.

- Se estima un fuerte incremento de los niveles de cualificación de la oferta de trabajo en todas las zonas, crecimiento que, sin embargo, iría acompañado de dos grandes fenómenos: de un lado, una cierta tendencia hacia la especialización en ciertas actividades con requerimientos de cualificación específicos; de otro lado, una demanda laboral poco ajustada a la oferta, dando lugar así a la expulsión de ciertos volúmenes de capital humano hacia el desempleo o puestos de trabajo de menor cualificación. Entre las causas de estos desajustes entre la oferta y la demanda de trabajo se apunta a las pautas de movilidad zonal, fundamentadas en un tipo de comportamiento que primaría la autonomía laboral (endogamia) de cada una de las zonas.
- A pesar del ciclo económico expansivo abierto mediada la década de 1990 el desempleo y la pérdida de calidad del trabajo, no obstante, seguirían persistiendo en las distintas zonas de empleo tras haberse convertido en fenómenos estructurales y transversales<sup>274</sup>, más allá de las periódicas fluctuaciones y ciclos que acompañan a la estructura social del empleo.
- Finalmente, se considera que las estructuras de empleo zonales influyen fuertemente –tanto en sentido negativo como positivo– sobre las pautas de movilidad laboral en cada una de las zonas.

### 3.3. FUENTES ESTADÍSTICAS PARA ABORDAR EL ANÁLISIS DE LAS ZE. UNA REFLEXIÓN

El estudio del empleo plantea cotidianamente la pregunta acerca de las fuentes de conocimiento más apropiadas. No se trata, ni mucho menos, de un asunto menor, pues, en no pocas ocasiones, la realidad social se construye a partir de realidades estadísticas asentadas en una solidez empírica escasamente contrastada, si no, “orientada” hacia la demostración de hechos sociales interesados.

Ya es conocido que el acercamiento al estudio del empleo y el paro en la mayor parte de los países de estadística avanzada, se viene realizando normalmente a partir de una tríada de fuentes de conocimiento: los *Censos de Población*, las *Encuestas Periódicas* dirigidas a las familias y a las empresas, y los *Datos Administrativos*. Todas

---

<sup>274</sup> La transversalidad deberá entenderse como la afectación a todos los colectivos potencialmente activos, independientemente de variables como la edad, sexo, nivel de cualificación, etc.

ellas constituyen operaciones de tipo estadístico y, todas ellas igualmente, presentan sus ventajas y desventajas particulares, si bien desde hace ya algunos años, es necesario subrayar que solamente son algunas de ellas –varía en función de cada país– las validadas para el conocimiento, comparación y análisis del mercado de trabajo en el ámbito de la OCDE en general y de la Unión Europea más en particular. En las siguientes líneas se abordan las fuentes que se utilizarán en esta investigación.

### 3.3.1. El CMT como fuente primaria

El principal problema con el que topa uno a la hora de analizar el empleo en cada una de las ZE y su evolución en el tiempo ha sido, precisamente, el de las fuentes estadísticas de conocimiento. Grosso modo hasta 1986, en efecto, no se cuenta en la CAPV con datos estadísticos lo suficientemente desagregados por comarcas más allá de los estáticos guarismos censales. El periodo comprendido entre los años 1986 y 1993, sin embargo, presenta una importante novedad: la puesta en marcha para los años 1986 y 1989 del conocido como Censo del Mercado de Trabajo (CMT), operación estadística realizada por el Gobierno Vasco e incluida, desde 1993, en el Plan Vasco de Estadística.

Durante esta primera etapa el CMT conoció numerosas modificaciones y ajustes. Así, en 1986 éste fue planteado como una operación netamente censal<sup>275</sup>, hasta el punto de que se realizó un barrido completo del conjunto de viviendas de la CAPV. Sin embargo, la elevada inversión presupuestaria que exigía así como su escasa funcionalidad real, conllevó un replanteamiento de la estrategia seguida en 1989 (Dpto. Empleo, 2002). Durante este segundo intento, en efecto, se abordó una muestra de 43.000 viviendas relativas a las 32 comarcas preestablecidas atendiendo a los por aquel entonces existentes *Comités Comarcales de Empleo y Formación*. Las dificultades presupuestarias que este instrumento seguía soportando, la desaparición de aquellos Comités, así como la necesidad de coordinar el CMT con los datos derivados de la *Encuesta de Población en Relación a la Actividad* (PRA) –poco coincidentes hasta aquel momento– llevaron a una modificación sustancial de toda la operación.

Así pues, en 1993 se abrió una nueva etapa muy orientada a la confluencia de ambas estadísticas –entre 1993 y 1995 ése fue el objetivo primario– y a su conformación como instrumento *panel* de neto carácter muestral, a pesar de mantener la primigenia denominación. Tras una primera reducción muestral hasta las 12.000 viviendas, desde 1997 el CMT se dirige a 14.500 viviendas ocupadas de la CAPV, aplicándose la recogida de datos en el último trimestre de cada año en relación a todas las personas mayores de 16 años residentes en la vivienda. A estas 14.500 viviendas se añaden las correspondientes a la PRA del cuarto trimestre, en un proceso técnico que actual-

---

<sup>275</sup> Y así lo estima también I. Garayalde (1996: 24-25) en su estudio sobre los indicadores del mercado de trabajo vasco, para quien el objeto primario perseguido por el CMT era el de aportar información intercensal sobre población activa y empleo en el ámbito de la CAPV.



mente es liderado por el EUSTAT. Asimismo, con el objeto de garantizar la homogeneidad entre ambas encuestas, en el CMT se utiliza el cuestionario de la PRA, apenas modificado en algunas preguntas referentes a la nacionalidad y a la afiliación a la Seguridad Social.

Desde 1993, sin embargo, el Departamento de Empleo del Gobierno Vasco ha mejorado ostensiblemente esta operación desarrollándola, en su vertiente de oferta de trabajo, con periodicidad anual (con las excepciones del año 1996 y 2000, pues se realiza para la demanda de trabajo), y haciéndola coincidir con la encuesta PRA del cuarto trimestre, de forma que la gran base muestral con la que cuenta le permite ofrecer datos desagregados para un total de 18 comarcas, así como para aquellos municipios vascos de más de 25.000 habitantes.

Esta operación estadística permite el diagnóstico, evolución y conocimiento empírico de la realidad social del empleo en las tres ZE. Zonas de empleo, consecuentemente, que como instrumento metodológico de análisis devienen en *constructos socio-territoriales* funcionales<sup>276</sup> para el objeto de estudio. Por esta razón, se opta por un análisis limitado al periodo 1994-2001, lapso temporal en el que la herramienta CMT –más allá de la información censal, de periodicidad decenal y asincrónica– se ha consolidado como único instrumento validado para el análisis comarcal y zonal de la estructura del empleo en la Comunidad Autónoma del País Vasco.

### 3.3.2. Fuentes complementarias

Si bien la explotación estadística de la información recogida en el CMT como fuente primaria es imprescindible, su escaso recorrido temporal exige acudir a otras fuentes estadísticas para completar y contextualizar correctamente el conocimiento del empleo en las ZE vascas. Las fuentes complementarias utilizadas en esta investigación se repasan en las páginas siguientes, intentando subrayar, especialmente, aquellas de tipo muestral, por coincidir, en su concepción, con la operación primaria CMT. Asimismo, este recorrido por las distintas fuentes de conocimiento del empleo pretende poner de relieve dos factores: primeramente, la continua modificación metodológica que vienen registrando las encuestas en los últimos años, elemento éste que parece que debiera comprometer al investigador social a huir del establecimiento de afirmaciones categóricas en el ámbito del empleo; finalmente, a recalcar la importancia de la complementariedad y cotejo de las fuentes, siempre con el ánimo de investigar más objetivamente.

---

<sup>276</sup> La falta de información estadística suficientemente desarrollada hasta la fecha imposibilitaba aprehender la realidad social del empleo más allá de una comarcalización que pocas veces respondía a criterios de funcionalidad. Así, para analizar la estructura del empleo en la Margen Izquierda del Ibaizabal, se tenía que recurrir a una comarca que apenas respondía a los municipios que tradicionalmente la habían conformado. Las razones estribaban en el margen de error estadístico, muy elevado en cuanto se perseguía una desagregación mayor.

### 3.3.2.1. *Otras encuestas periódicas*

#### a) La Encuesta de la Población Activa (EPA) ([www.ine.es](http://www.ine.es))

La EPA es una investigación de periodicidad trimestral realizada en el Estado español por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y basada en una muestra de aproximadamente 62.000 hogares que permanecen en la misma a lo largo de seis trimestres consecutivos. Esta encuesta se implantó por primera vez en 1964, habiendo experimentado desde entonces diversas modificaciones en su metodología, lo que ha supuesto serios problemas a la hora de comparar las cifras correspondientes a distintos periodos<sup>277</sup>. En efecto, los cambios metodológicos han coincidido en general con variaciones importantes de las variables básicas. Consecuentemente, un primer obstáculo se refiere a la imposibilidad de hablar de una serie homogénea y aceptada que permita, con total fiabilidad, la comparación de todo el periodo (1964-2002), a pesar de los esfuerzos realizados desde el propio INE.

Otras limitaciones (De Miguel Castaño, 1992) hacen referencia a un problema ya tradicional: la excesiva utilización de categorías “cerradas” en la clasificación de la población respecto a la actividad económica. Esta circunstancia ha impedido, así, la cuantificación adecuada de determinados colectivos situados en la frontera entre la actividad y la inactividad, o la ocupación y el paro. Análogamente, la escasa información ofrecida por la encuesta en torno a los flujos brutos de entrada y salida en el mercado de trabajo, ha impedido una evaluación real y directa de la movilidad laboral, de capital importancia para conocer el funcionamiento real del mercado laboral. Por lo general, estas dos últimas limitaciones citadas, no son un problema exclusivo de esta encuesta, sino que son comunes a otras encuestas similares en los países del entorno europeo. No obstante lo anterior, la validez técnica de la EPA es generalmente aceptada.

Volviendo a la propia metodología utilizada en la EPA, hay que decir, en lo referente a los conceptos básicos utilizados –activos, ocupados, inactivos y parados– que éstos se adaptan a las recomendaciones de la OIT, de tal forma que un individuo se considerará parado si:

- *Declara no haber realizado ningún trabajo en la semana de referencia anterior a la realización de la encuesta.*
- *Declara estar buscando empleo.*

---

<sup>277</sup> Para una revisión de las variaciones, limitaciones y críticas más sobresalientes que se han ido introduciendo en esta encuesta desde principios de los años ochenta se puede acudir a Toharia, 1988; Muro *et al.*, 1988; Muro y Uriel, 1991; De Miguel Castaño, 1992; Toharia, 1998 y 2001; Pérez Infante, 1998 y 2000; y Fina, 2001a).

- *Es capaz de mencionar algún método de búsqueda<sup>278</sup> utilizado en las cuatro semanas anteriores a la entrevista.*
- *Se muestra dispuesto a ocupar en el plazo de dos semanas un eventual puesto de trabajo que le surgiera a partir del domingo de la semana de referencia.*

Conviene realizar, no obstante, algunas consideraciones en torno a los cambios metodológicos operados en la EPA durante los cinco últimos años, por su importancia para conocer las actuales cifras estimativas del empleo y paro en el Estado español. En efecto, desde el año 1999 la EPA ha conocido tres grandes reformas, siendo la última de las mismas –la de 2002– la más significativa. En la primera (1999) se amplió tanto el periodo de entrevistas como la base muestral con el objeto de lograr una encuesta estrictamente continua, se estipuló un nuevo tratamiento de las incidencias en el trabajo de campo, se modificó el cuestionario mediante la introducción de cambios de redacción en varias preguntas, ampliación del detalle en otras e inclusión de algunas nuevas– y se cambiaron varias definiciones relativas a la calificación de subempleo. En la segunda (2000) se redefinieron las secciones de la muestra para adaptarlas a los datos de distribución de la población que se obtenían del Padrón continuo. En la tercera (año 2002), finalmente, se ha buscado la modificación de esta encuesta debido a tres grandes factores: [1] la necesidad de considerar los efectos de la inmigración sobre la población activa española y sobre la estructura de edades, lo que exigiría alterar los factores de elevación –reponderación<sup>279</sup>– para adecuarlos a las nuevas proyecciones de población; [2] la búsqueda de la depuración de las “distorsiones” derivadas de las ausencias y faltas de respuesta en las entrevistas trimestrales; [3], y, por fin, para adecuar la encuesta a los nuevos requisitos establecidos por la Oficina Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT) –Reglamento (CE) 1897/2000 de 7 de septiembre del año 2000– en la definición del desempleo (INE, 2002).

---

<sup>278</sup> Este aspecto cobra vital importancia tras la nueva metodología EUROSTAT puesta en marcha a partir del 1 de enero de 2002. Entre los métodos de búsqueda activa se encuentran: [1] estar en contacto con una oficina pública de empleo con el fin de encontrar trabajo, cualquiera que sea la parte que haya tomado la iniciativa (la renovación de la inscripción por razones puramente administrativas no constituye un planteamiento activo); [2] estar en contacto con una oficina privada (oficina de empleo temporal, empresa especializada en contratación, etc.) con el fin de encontrar trabajo; [3] enviar una candidatura directamente a los empleadores. Indagar a través de relaciones personales, por mediación de sindicatos, etc. Anunciarse o responder a anuncios de periódicos; [4] estudiar las ofertas de empleo; [5] participar en una prueba, concurso o entrevista, en el marco de un procedimiento de contratación; [6] buscar terrenos, locales o material; [7] por fin, realizar gestiones para obtener permisos, licencias o recursos financieros. *Vid. www.ine.es.*

<sup>279</sup> La reponderación obedece a la confluencia de dos factores: de un lado, la existencia de un padrón continuo con una mayor disponibilidad de datos actualizados y de calidad, y, de otro, a lo dispuesto por el artículo 3.5 del Reglamento 577/98 del Consejo de la Unión Europea de 9 de marzo de 1998, relativo a la organización de una encuesta muestral sobre la población activa a nivel comunitario, que dictamina: “*Las ponderaciones se calcularán teniendo en cuenta en particular las probabilidades de selección y datos exógenos sobre el reparto de la población encuestada por sexo, edad (grupos de cinco años) y región (nivel NUTSII), en la medida en que dichos datos hayan sido reunidos de manera suficientemente fiable por los Estados miembros de que se trate*” (DOCE, 1998: L77/4).

En los dos primeros casos –1999 y 2000– el resultado fue una elevación, por motivos estadísticos, del ritmo de crecimiento de los ocupados, no mensurable en el primero y mensurable, pero sólo en las cifras más generales, en el segundo<sup>280</sup>. La concurrencia de ambas circunstancias ha afectado, qué duda cabe, a la comparación de los datos de estos dos años, tanto entre sí como con los de ejercicios anteriores y posteriores (Toharia, 2001; CES, 2002: 237).

En cuanto a los cambios introducidos durante el año 2002, si bien aún es temprano para medir el influjo en su totalidad, los estudios realizados por Toharia y Garrido (2003), el CES español (2002) o el propio INE (2002), ya emiten algunas consideraciones de interés. En cuanto a los dos primeros criterios –distorsiones por la inmigración y estructura de edades (reponderación), y ausencias– las consecuencias son las de un afloramiento del empleo en términos absolutos y relativos. Para el primero de los casos, ya que el incremento del peso de las edades centrales –en las que se concentra la ocupación real– ejerce su influjo sobre los saldos de empleo totales<sup>281</sup>; mientras, en la segunda de las ocasiones, ya que la mayoría de las veces la falta de respuesta tiene su origen en hogares de personas jóvenes, siendo éstos sustituidos por otros en los que los ocupados se encuentran presentes.

De mayor interés resulta, si cabe, el estudio de las consecuencias derivadas del tercero de los factores en concurso. En efecto, la nueva definición de *parado* ha acarreado una drástica reducción en torno a los 350.000 desempleados para el año 2001 –ahora inactivos– de los que cerca de dos tercios son mujeres, lo que conllevaría el que la tasa de paro estatal se reduzca desde el 13% oficial, al 10.5% fruto de la aplicación de la nueva metodología (CES, 2002: 240). Para la CAPV, el informe sobre el CMT-2002 (Dpto. Empleo, 2003: 79-80) estima que la nueva metodología habría reducido el número total de parados en unas 4.800 personas durante el año 2002 –92.822 según la antigua metodología frente a 88.012 en la nueva– y en 19.200 para el año 2001 –95.085 parados por 75.819. De este modo, el afloramiento de los cerca

---

<sup>280</sup> Atendiendo a un reciente estudio de Toharia (2001: 91) el empleo en el Estado español entre los años 1994 y 2000 –coincidiendo con las dos modificaciones ya apuntadas– habría aumentado en torno a un 16%, y no el 25% estimado de los datos EPA. La sobreestimación parece haberse centrado en los varones, si bien las mujeres presentan unas cifras de concentración mayor coincidiendo con los dos cambios metodológicos. Análogamente, tales cambios habrían causado una sensible sobrestimación y afloramiento del empleo indefinido asalariado, subestimando el crecimiento del empleo temporal. Así, desde 1997 el empleo temporal no habría disminuido, sino aumentado. Sería interesante comprobar hasta qué punto los cambios también operados en la PRA vasca –y el propio CMT– han influido en esta circunstancia.

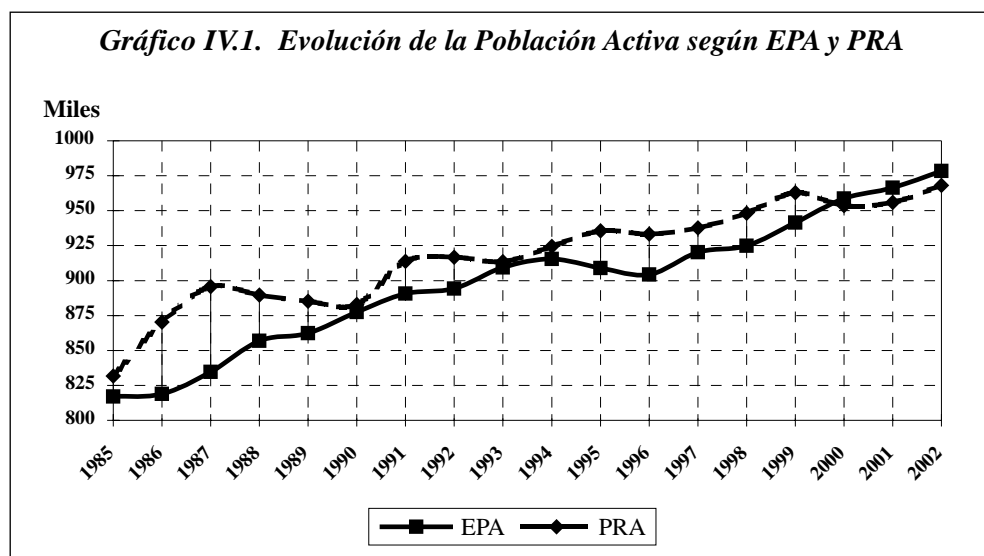
<sup>281</sup> En efecto, según las propias estimaciones realizadas por el INE para el cuarto trimestre del año 2001, la población total entre 25 y 54 años crece en 1.500.000 personas tras la reponderación, por unas 110.000 más para aquellos comprendidos entre 20 y 24 años, y 38.000 para los que se sitúan entre 16 y 19 años. Estos aumentos poblacionales se reflejan en un incremento de la población activa y, especialmente, de los ocupados –1.180.000 (+8%) más para el año 2001– y los parados (+6.3%). El grupo de personas mayores de 55 años, empero, ve reducir su población en 1 millón de personas. *Vid. www.ine.es.*

de 12.200 desempleados entre 2001 y 2002, siempre que se atienda a la nueva metodología, es causado por la brusca desaparición “estadística” de personas paradas –que habrían pasado a formar parte del colectivo de inactivos– operada el año 2001, si bien tras la subsiguiente adaptación a las nuevas exigencias de las oficinas del INEM, este conjunto de “nuevos inactivos” vuelve a su estatus anterior como desempleados en una significativa proporción. No obstante, la tendencia real, asumida la homogeneidad del método anterior a la reforma, parece indicar una suave caída de la tasa de desempleo vasca entre 2001 y 2002.

b) La Encuesta de la Población con Relación a la Actividad (PRA) ([www.eustat.es](http://www.eustat.es))

La PRA centra su objetivo principal en la producción de información estadística continua sobre la participación de la población en las distintas actividades socioeconómicas en el ámbito de la CAPV y en cada uno de sus territorios históricos. Esta encuesta, se viene realizando desde 1985 por el *Instituto Vasco de Estadística* (EUSTAT), dependiente del Gobierno Vasco.

El universo de referencia está formado por el conjunto de hogares familiares permanentes. Se extiende a unas 3.750 viviendas y tiene una periodicidad trimestral, presentando a su vez un tamaño de muestra igual por cada territorio histórico. La fiabilidad de la PRA, al menos en lo que se refiere al ámbito vasco, ha venido siendo superior a la de la EPA, ya que su objetivo es la medición única y exclusiva del territorio de la CAPV. Ciertamente, esta es la causa de que, tal como se puede comprobar a partir de la comparación de ambas encuestas (*vid.* Gráfico IV.1), la EPA haya



Fuente: INE y EUSTAT (2003). Elaboración propia.

presentado históricamente niveles inferiores en las cifras referidas a la población activa y, consiguientemente, en las tasas de actividad y ocupación registradas. El estudio del periodo 1985-2002 muestra, en efecto, que las diferencias han sido de calado en periodos como el lapso 1986-1989 —el pico corresponde con 1987 y una distancia de 61.000 personas activas—, entre 1991-1992 y entre los años 1995-1999, con volúmenes de activos, ocupados y parados siempre netamente superiores según la PRA. Durante los dos últimos años contemplados, paradójicamente, las cifras más elevadas corresponden a los datos EPA, pues esta encuesta arroja una cifra media superior en unas 10.000 personas activas.

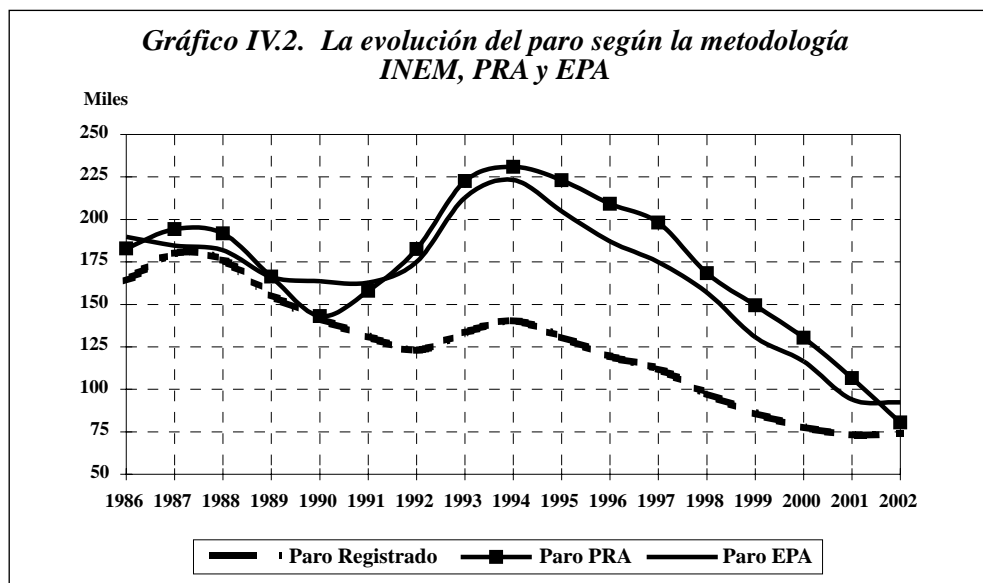
Especialmente llamativos han sido algunos desfases entre ambas estadísticas, tal es el caso del año 1985, ya que como ya pusiera de relieve un conocido informe, la PRA registraba 40.000 personas más que la EPA (Caja Laboral, 1996: 205-6) en el sector industrial para ese año (270.000 frente a 227.000), mientras que, curiosamente, el registro de 1994 coincidía<sup>282</sup>. Este conjunto de disparidades, entre otros factores, aconsejaba el recurso a la PRA, por su mayor base muestral y, en principio, su más adecuado ajuste al ámbito vasco. En los últimos años la tendencia ha sido, no obstante, hacia una clara convergencia en las cifras ofrecidas por ambas encuestas, fruto, según parece, de la asunción correspondiente de la normativa europea en ambas operaciones estadísticas.

La comparación entre el paro estimado por las encuestas EPA y PRA y las cifras de paro registrado publicadas por el INEM a partir de sus registros administrativos, ha sido otro de los temas recurridos en los últimos años, por el interés académico y político suscitado en torno a la cuestión del “desempleo real existente” en España y en la CAPV. Las diferencias entre estas estadísticas (*vid.* Gráfico IV.2) a la hora de cuantificar el número de desempleados han ido oscilando en el tiempo, si bien es posible encontrar algunas especificidades. Así, excepto para los años 1990, 1991 y 2002, la PRA siempre ha arrojado cifras de paro superiores a la EPA en la CAPV debido, sin duda, a la ya mencionada mayor estimación de la actividad. Paralelamente, los datos de paro registrado ofrecidos por el INEM, han sido desde el año 1991 en adelante indistintamente menores a los guarismos estimados en las encuestas, extremo éste

<sup>282</sup> El estudio de estas disparidades parecían provenir de la distinta clasificación entonces efectuada en la PRA entre “población con actividad” y “población sin actividad”, frente a la de la EPA, basada en la dicotomía “población activa” y “población inactiva”. Para un estudio de esta cuestión, puede acudir-se a los trabajos de E. Unzurrunzaga, recogidos por F. Chinchetru Pérez (1993: 251 y ss). En cualquier caso, actualmente parece haberse operado una asunción de los criterios OIT por ambas encuestas. Así, la PRA define a los ocupados como: “*aquellas personas que tienen un empleo remunerado o ejercen una actividad independiente y se encuentran trabajando, o bien, están sin trabajar pero mantienen un vínculo formal con su empleo*” (Eustat, 2003; en [www.eustat.es](http://www.eustat.es)), mientras que la EPA afirma: “*son las personas de 16 y más años que durante la semana de referencia han tenido un trabajo por cuenta ajena (asalariados) o ejercido una actividad por cuenta propia, pudiendo haber estado durante esa semana trabajando al menos una hora a cambio de un sueldo, beneficio, etc (...) o con empleo pero sin trabajar, es decir, ausentes de su trabajo pero manteniendo un fuerte vínculo con él*” (INE, 2003: 4; en [www.ine.es](http://www.ine.es)).

que viene a apuntalar la invalidez de este registro como fuente estadística para una estimación europea e internacional comparada y homologable. Su validez empírica parece descansar así en el referente tendencial que, en todo caso, se le pudiera atribuir. Estas divergencias han llevado a estudiosos del empleo del prestigio de L. Toharia a afirmar que:

Existe una cantidad considerable de personas que la EPA considera ocupadas y que declaran estar inscritas en el INEM e incluso que cobran alguna prestación o subsidio por desempleo. Más importante, sin embargo, es el número de personas que según la EPA son inactivos (es decir, que están fuera del mercado de trabajo) y que declaran cobrar algún subsidio o prestación por desempleo (Toharia, 1991: 24-25).



Fuente: INEM, EUSTAT e INE. Elaboración propia.

### 3.3.2.2. La información censal

Como ya se ha manifestado, la inexistencia de datos estadísticos fiables para las zonas de empleo vascas anteriores a 1993 obliga a acudir a la información censal, siempre que se pretenda la construcción de series históricas. Los censos y padrones (de periodicidad decenal), presentan una serie de ventajas fundamentales: por una parte su exhaustividad, ya que recaba datos de todos y cada uno de los habitantes de un país o región, lo que permite una cuantificación de las variables a un nivel de desagregación que no es posible mediante el método de la encuesta y, por otra, el extenso campo de observación que cubren, que posibilita la interrelación de variables referidas a la actividad económica de la población.

Ahora bien, no es posible obviar la periodicidad de ejecución (cada diez años), el largo periodo de explotación (puede llegar a dos años), o el método de *autocumplimentación* habitualmente utilizado, que acaban por restar utilidad a los censos. Especialmente problemática resulta esa autocumplimentación, ya que puede producir una inadecuada clasificación de determinadas categorías en la frontera entre la actividad y la inactividad. Pese a ello, los Censos siguen siendo una referencia obligada para conocer datos estructurales difíciles de captar mediante las encuestas.

Sea como fuere, actualmente, la única manera de llevar a cabo el análisis de la movilidad laboral en la CAPV y, por ende, en las distintas zonas de empleo que la conforman, es a través de este instrumento. En este sentido, gracias a la colaboración de Eustat, se ha preparado una explotación específica de los censos y padrones habidos entre 1986 y 2001 a fin de conocer las pautas de movilidad laboral en cada una de las zonas objeto de estudio, lo que ayudará a complementar el estudio de la estructura social del empleo en su totalidad.

### 3.3.2.3. *Las estadísticas administrativas*

Las fuentes fundamentales de origen administrativo que proporcionan información sobre el empleo y el desempleo para el entorno zonal, vasco y estatal son las derivadas de la gestión del *Instituto Nacional de Empleo* (INEM) y del *Servicio Vasco de Colocación* (LANGAI), particularmente la colocación, contrataciones y prestaciones por desempleo ([www.inem.es](http://www.inem.es) y [www.lanbide.net](http://www.lanbide.net)), y las que se derivan de la gestión de la *Seguridad Social*, fundamentalmente las referidas a inscripción de empresas y afiliación de trabajadores, altas y bajas laborales o cotización y prestaciones ([www.mtas.es](http://www.mtas.es)). El resto de la gestión administrativa y jurisdiccional en materia laboral ([www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)) se puede encontrar en el organismo público de la Seguridad Social.

La función del INEM es la de clasificar como *parado registrado* a todas aquellas personas que han presentado una demanda de empleo en sus oficinas, cumpliendo los requisitos necesarios para ser considerados parados. El registro como parado, no obstante, dejó de ser obligatorio en 1993. En consecuencia, quedan excluidas todas aquellas personas que reconocen estar trabajando, así como los incapacitados, los sometidos a regulaciones de empleo o los menores de 25 años que están cursando estudios reglados. Más específicamente, y según la Orden del 11 de Marzo de 1985 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, también quedan excluidos:

- Trabajadores sin disponibilidad inmediata para el trabajo o en situación incompatible con el mismo.
- Trabajadores ocupados: los que solicitan un empleo para compatibilizarlo con el actual o cambiarlo por el que ocupan.
- Trabajadores que demandan exclusivamente un empleo con características específicas.
- Trabajadores eventuales agrarios beneficiarios del subsidio especial por desempleo.



# **Capítulo V: ESPEJOS VASCOS DE EMPLEO (I). GÉNESIS Y CONSOLIDACIÓN DE LAS ZONAS DE EMPLEO DURANTE LOS AÑOS DEL INDUSTRIALISMO EN LA CAPV**

## **1. INTRODUCCIÓN**

Establecidas las bases teóricas del desarrollo de la investigación en esta segunda parte del trabajo, este capítulo aborda, desde una perspectiva socio-histórica, el surgimiento primero (desde fines del s. XIX hasta la Guerra Civil española), y la consolidación después (1950-1990) de los actuales rasgos constitutivos de las tres zonas de empleo. De este modo, la primera etapa dará cuenta histórica de los elementos fundamentales que coadyuvaron en la modernización sociológica de la CAPV. Para ello se estudia el proceso de industrialización de fines del siglo XIX y principios del XX, concentrado principalmente en torno del Bajo Ibaizabal y los valles guipuzcoanos. En este cometido, se repasa limitadamente la extensa literatura que versa sobre el periodo, pretendiendo hacer hincapié en la realidad del empleo, siquiera de forma aproximativa. Como se podrá comprender, las fuentes estadísticas de la época además de muy limitadas presentan sesgos que en numerosas ocasiones desaconsejan su uso, lo que lleva, en algunas ocasiones, a centrarse en el fenómeno industrial. En cualquier caso, la pretensión durante el recorrido histórico realizado en esta primera parte del capítulo ha sido, únicamente, la de encuadrar las raíces que acompañan a cada una de las zonas de empleo.

La segunda parte del capítulo, por su lado, da cuenta, asimismo, de un recorrido realmente complejo, pues parte de una “segunda” etapa industrializadora –con el consiguiente despegue del *tipo ideal* de Vitoria-Gasteiz– en el marco del modelo de desarrollo socioeconómico franquista, para finalizar con el análisis del empleo durante la crisis económica e industrial de los años ochenta y principios de los noventa, bajo coordinadas políticas postfranquistas. Este quinto capítulo, en su conjunto, constituye así un lapso temporal ciertamente extenso y en el que el fenómeno industrial juega un rol decisivo tanto para bien –despegue y/o consolidación del desarrollo económico y social– como para mal –crisis y reconversión industrial. De ahí la referencia del subtítulo a los “años de industrialismo”, enten-

diendo el *industrialismo* (Kerr *et al.*, 1963) como ese fenómeno social que penetra e imbuje íntegramente –por su hegemonía primero y su crisis después– la sociedad vasca durante aquel periodo. En cualquier caso, la intención científica es la de contextualizar adecuadamente el análisis a realizar en el sexto y último capítulo, de modo que la explicación de varios de los factores que allí aparecerán, guarden congruencia y puedan ser comprendidos con el devenir histórico y sociológico de cada una de las zonas de empleo.

Las fuentes de conocimiento del empleo utilizadas en esta investigación son diversas, destacando los informes realizados por las Cámaras de Comercio provinciales y, fundamentalmente, la información de tipo censal, que, al menos, presenta una cierta homogeneidad desde el año 1970 en adelante, si bien con muchas limitaciones cada vez que se pretende descender al nivel comarcal. Asimismo, es necesario realizar una advertencia final con respecto al uso de estas fuentes. El problema principal radica en los cambios operados en este lapso temporal tan prolongado en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) y en la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO). Ambas categorizaciones han sufrido cambios muy importantes en las dos últimas décadas –la CNAE de 1974 se modificó sustancialmente dando paso a la de 1993, mientras que la CNO del año 1979 ha sido sustituida por la de 1994– de modo que la comparabilidad de los colectivos de ocupados agrupados por ramas de actividad económica o profesiones ocupacionales no es posible en algunos momentos con respecto a las clasificaciones utilizadas en la actualidad.

De cualquiera de las formas, este capítulo trata de aportar algunas de las claves que, aún sin patrimonializar la explicación del proceso social en su totalidad, han incidido poderosamente en la configuración del mismo. Ciertamente, la atención recaerá sobre el proceso económico e industrial, y no tanto en otros fenómenos sociales connaturales a la más amplia modernización vasca como el proceso de urbanización o la revolución demográfica, por no constituir éstos para el análisis actual, objeto de interés específico.

## **2. INCIDENCIA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA MODERNIZACIÓN EN LA CONFORMACIÓN SOCIO-HISTÓRICA DE LAS MODERNAS ZONAS DE EMPLEO**

Definitivamente, es cuando menos complicado acercarse al estudio del trabajo e intentar deslindarlo del fenómeno industrial, por otra parte, génesis en la evolución histórica del mismo. En efecto, trabajo e industrialización, o mejor, extensión de la sociedad del trabajo –salarial– y proceso industrializador vienen a ser como las dos caras de la misma moneda. Esto es así hasta el punto de que aún hoy en día, a pesar

de que el número de puestos de trabajo en el sector industrial no es mayoritario, se considera este sector como motor principal del que depende la buena marcha del conjunto de la economía y el empleo<sup>283</sup>. La naturaleza de este razonamiento descansa sobre tres ejes: en primer lugar, pues es la industria el sector innovador por excelencia e impulsora, por tanto, del cambio tecnológico; segundo, ya que es la industria una actividad en que la productividad aumenta extraordinariamente, lo que normalmente deviene en la generación de rentas más elevadas; finalmente, debido a su carácter abierto, como sector exportador nato (Fina, 2001a: 240-250). Así, desde una perspectiva estrictamente sociológica, el *Diccionario de Sociología* de Fairchild define la industrialización como:

el proceso de desarrollo tecnológico mediante el empleo de la ciencia aplicada, caracterizado por la expansión de la producción en gran escala con el empleo de maquinaria, y un amplio mercado para el productor y el consumidor, todo ello logrado por medio del trabajo y acompañado de una urbanización creciente (Fairchild, 1955: 1083).

Un proceso de industrialización que acompaña, como agente principal, al más amplio de la modernización, es decir, que los efectos van más allá de una mera transformación del aparato productivo, de una simple suma de centros fabriles, del aprovechamiento de unos recursos hasta entonces inutilizables, o de espectaculares invenciones técnicas, por cuanto implican la transformación del tejido social, del orden institucional, del espacio humano y de los hábitos y costumbres de la población. Se trata, en suma, de una amplia serie de fenómenos que integran el conocido como *proceso general de modernización* de las sociedades contemporáneas.

La CAPV no es ajena a esta circunstancia. Así, por ejemplo, si históricamente la Margen Izquierda del Ibaizabal, junto con Bilbao, ha jugado el papel de motor industrial y financiero, es de esperar que el tipo de empleo sea acorde a unas características determinadas y distintas de las de una zona especializada en el sector agropecuario o en los servicios. Bien es cierto que el transcurrir del tiempo acarrea cambios que pueden llegar a transformar la fisonomía de un lugar hasta dejarlo irreconocible. En cualquier caso, en las siguientes páginas se intentarán desbrozar algunas de las claves que pueden arrojar cierta luz sobre las actuales estructuras de empleo de cada una de las zonas objeto de estudio, sin perder de vista, naturalmente, las limitaciones derivadas de unas fuentes de conocimiento normalmente escasas y, en otras ocasiones, no excesivamente apropiadas para el estudio del empleo.

---

<sup>283</sup> Esta relación de causalidad obedece a las conocidas como “leyes de Kaldor”, de las que ya nos diera cuenta su biógrafo y gran economista británico A. P. Thirlwall. Según N. Kaldor, existe una fuerte relación causa-efecto entre el crecimiento de la industria y el de la economía (primera ley); Kaldor detecta además una correlación muy significativa entre el aumento de la producción industrial y el crecimiento de la tasa de productividad de este mismo sector (Ley de Verdoorn) (segunda ley); por fin, el crecimiento de la producción y el empleo industrial conlleva alzas en la productividad del resto de la economía (tercera ley). Para profundizar en estos aspectos, véase L. Fina (2001a: 265 y ss.).

## 2.1. AUGE Y CRISIS DE LA INDUSTRIA FORDISTA EN EL BAJO IBAIZABAL

### 2.1.1. Los primeros pasos

Como es bien sabido, el paso del siglo XIX al XX supone la entrada del País Vasco en el proceso modernizador que desde varias décadas atrás había comenzado a recorrer Europa (García de Cortazar y Lorenzo Espinosa, 1994; González Portilla, 1981; 1989 y 2001). En efecto, el cambio de siglo implicó el paso de una sociedad propia del Antiguo Régimen, en la que la principal ocupación estaba constituida por las labores agropecuarias, a otra en la que la incipiente industria de las décadas de 1850-60 se convertiría, a partir de entonces, en el motor de dinamismo y desarrollo económico del país. La industrialización del País Vasco es, no obstante, una industrialización tardía ya que antes de 1841 no se había producido ningún intento importante encaminado en este sentido, cuando en Inglaterra y otros países europeos las transformaciones de la estructura económica se remontaban por entonces varias décadas atrás (García de Cortázar y Montero, 1980: 57).

Y fue en Bizkaia en donde germinó con fuerza por primera vez la semilla de la moderna industrialización, más en particular, a lo largo del curso medio y bajo del río Ibaizabal y su desembocadura en el Abra, de las que da cuenta, aún hoy en día, la fisonomía de toda esa área geográfica. La concurrencia de factores políticos, técnicos y económicos de diversa índole —el traslado de las aduanas a la costa en 1841<sup>284</sup>; la derogación de ciertos aranceles forales<sup>285</sup>; el descubrimiento del procedimiento *Bessemer*; o el creciente proteccionismo económico— sentaron las bases para la fundación en 1841 y puesta en funcionamiento en 1848 del primer horno alto de la historia vasca, la *Sociedad Santa Ana de Bolueta* de la mano de Romualdo Arellano y algunos otros miembros de la burguesía bilbaína (Agirre Kerexeta, 1979).

Cabe preguntarse sobre por qué Bizkaia se constituye en cuna de la moderna y gran industria vasca. La respuesta es, sin duda, múltiple. La proximidad de la cuenca minera, el importante desarrollo de una navegación de retorno basada en la exportación de mineral y en la importación de carbón, tecnología, etc., o la existencia de un experimentado núcleo económico y mercantil (empresarios) en Bilbao, parece que fueron factores decisivos. La topografía guipuzcoana, salpicada por múltiples y an-

---

<sup>284</sup> Un componente fundamental del sistema económico vasco durante el Antiguo Régimen era, al albur del ordenamiento foral, la existencia de una situación de libre comercio interior, es decir, que las aduanas de la Monarquía no estaban situadas en la costa sino en el interior. Esto en la práctica suponía la posibilidad de importar libremente, sin pago de arancel al Estado. Tras la victoria liberal en la I Guerra Carlista, se aprueba la conocida como *Ley Paccionada* (1841), por la cual, entre otras consecuencias, se trasladan las aduanas a la costa.

<sup>285</sup> En especial los referidos para la extracción del hierro, de carácter comunal hasta entonces, siguiendo los preceptos del fuero vizcaíno.

gostos valles, de hecho, seguiría un camino industrializador totalmente divergente del vizcaíno, por no entrar en los casos navarro y alavés. El hecho es que, como hace notar González Portilla (2001: vol. I 47), el último tercio del siglo XIX es decisivo en la caracterización del posterior modelo industrial vasco.

El Bajo Ibaizabal comenzaba así a transitar por la moderna senda industrial. Interesa subrayar en este punto que será el de esta zona de empleo un paisaje muy marcado por el predominio del sector siderúrgico y naval hasta bien entrado el siglo XX lo que, de otro lado, influirá muy poderosamente en el propio desarrollo industrial vasco (García de Cortázar y Montero, 1980: 57). Si por algo se caracteriza este modelo de industrialización vizcaíno es por la elevada concentración y monocultivo industrial que le acompaña –con la subsiguiente generación de economías internas o de escala– concentración que logra que ya para el quinquenio 1886-1890 Bizkaia produjera el 77% del hierro colado y el 84.5% del acero español (González Portilla, 2001: vol. I 53), muy en consonancia con los grandes polos de desarrollo fordista que se extenderán en la primera mitad del s. XX por todo el Occidente industrial. Este modelo de industrialización concentrado, vertebrado “desde arriba” sobre la base de grandes empresas y una fuerte capitalización, es un caso excepcional en España, pues tanto las condiciones de partida como la escala a la que se produce el fenómeno, sigue unas pautas especialmente ajustadas a los cánones de la revolución industrial.

Salvadas las dificultades estructurales de las décadas de 1840 y 1850 para la articulación del desarrollo industrial<sup>286</sup>, y establecida la división funcional de la burguesía vizcaína<sup>287</sup>, ya para los años ochenta se desató, sobre todo al abrigo de la capitali-

---

<sup>286</sup> Dificultades que hacen referencia, fundamentalmente, a la carencia de capitales y al atraso tecnológico. A ellas se refiere José de Villalonga, miembro de la familia Ibarra, y de las que da fe la obra de F. García de Cortázar y M. Montero (1980: 60).

<sup>287</sup> En los años posteriores a la Primera Guerra Carlista, convivían en Bizkaia dos ámbitos capitalistas de distinto origen. Así, nos surgen aquellos grupos vinculados a la moderna y expansiva explotación minera, y esos otros que habría que situar del lado de la economía mercantil, es decir, del comercio. Este segundo grupo estaba formado por burgueses que se dedicaban a actividades que contaban con una sólida tradición y que no habían recibido aún plenamente el impacto de la revolución industrial. En los primeros años de la industrialización, el grupo empresarial de mayor dinamismo era precisamente éste. Pero, a partir de los años 80, la exportación de hierro va a permitir una capitalización del grupo “minero”, hasta entonces marginado dentro de la élite burguesa vizcaína. No obstante, el ámbito económico comercial (constituido a partir de una evolución del capital mercantil del siglo XVIII), tiene el honor de haber constituido la que se considera como primera factoría siderúrgica vasca, la *Santa Ana de Bolieta*, allá por el año 1841, así como el *Banco de Bilbao* (1857), que a pesar de contar con un capital de tan sólo cinco millones de pesetas en 1890 –se especializó en el servicio financiero a las actividades mercantiles, con gran incidencia en la actividad ferroviaria– no tardará en hacer una ampliación de capital que le permitirá, a partir de comienzos del siglo XX, convertirse en la primera entidad de crédito estatal. Paralelamente, puede considerarse que también formaban parte de este ámbito económico algunos pequeños astilleros tradicionales (dedicados a la construcción de embarcaciones de navegación a vela), que mal podían subsistir frente a los grandes astilleros navales que ya entonces habían comenzado su andadura. *Vid.* Montero (1989 y 1990).

zación minera<sup>288</sup>, la eclosión de una ingente pléyade de nuevas industrias, metalurgias o empresas transformadoras del hierro cuyos nombres aún resuenan en el imaginario colectivo vasco y vizcaíno. La fábrica *San Francisco*, creada en 1878 por Francisco de las Rivas, la *Sociedad Vizcaya* en 1882, a iniciativa de Víctor Chavarri, o la *Sociedad Altos Hornos de Bilbao* también en 1882 de la mano de la familia Ibarra, constituyen, en efecto, los tres pilares (García de Cortázar y Montero, 1980: 63) alrededor de los cuales surgirán empresas tales como los *Talleres de Deusto*, *Aurrera*, *Iberia*, *Tubos Forjados*, *Basconia*, *Talleres de Zorroza*, *Alambres del Cadagua*, etcétera (González Portilla, 2001: vol. I 53). Por fin, el año 1902 se culminaría uno de los procesos de concentración de capital y trabajo más ambiciosos de todo el Bajo Ibaizabal: la fusión de las factorías de *Altos Hornos de Bilbao*, *La Vizcaya* y *La Iberia* formando la *Sociedad Anónima Altos Hornos de Vizcaya*, con lo que el territorio vizcaíno se erige en lo que el profesor Jordi Nadal denominase “*ciudadela inexpugnable de la siderurgia estatal*” (1975: 181).

Junto a la industria pesada, se desarrolla también el sector naval. La introducción del vapor y del casco metálico prontamente se harían sentir en la incipiente siderurgia vizcaína, que adaptará algunos de sus procedimientos de producción de hierro y acero a la industria naval. *Astilleros del Nervión* en Sestao en 1898 de mano de Martínez de las Rivas, la *Sociedad Euskalduna de Construcción y Reparación de Buques* con Ramón de la Sota dos años más tarde, o la *Sociedad Española de Construcción Naval* mediado el año 1909, hacen del Bajo Ibaizabal una gran concentración productora de buques que ya para 1910 construía el 46% de la flota peninsular (Agirre Kerexeta, 1979: 368).

Paralelamente, se produce una gran inversión en infraestructuras, sobre todo en la construcción de redes de comunicación ferroviarias y portuarias como el ferrocarril *Bilbao-Portugalete*, el *Tudela-Bilbao* y *Bilbao-La Robla* para la comunicación con la meseta castellana, la canalización de la Ría a su paso por Portugalete o el puerto ex-

---

<sup>288</sup> A partir de 1865 Bizkaia comenzó a exportar masivamente mineral de hierro a Inglaterra. La razón era la de su idoneidad para el novedoso procedimiento *Bessemer*, que requería de un tipo de hierro no fosfórico escaso en Europa excepción hecha de Bizkaia y Suecia. Simultáneamente, la derogación de los aranceles y leyes forales que prohibían expresamente este tipo de prácticas, posibilitaron que nuevos grupos de empresarios se lanzasen por este camino con resultados inmejorables. Para finales del siglo XIX, 9.000 obreros trabajaban a destajo en las más de las 150 explotaciones sitas a lo largo de Ortuella, La Arboleda, Abanto y Zierbena o Muskiz. En el periodo comprendido entre 1890 y 1910 se extrajeron nada menos que 96 millones de toneladas. Se calcula que de aquella explotación minera se elevaron unos beneficios de unos 559 millones de pesetas de la época, de los cuales un 53% fue a parar al empresariado vizcaíno (García de Cortázar y Lorenzo Espinosa, 1994: 137-138). El profesor Manuel Escudero, no obstante, es crítico con esta hipótesis de la acumulación minera. En su artículo, “Capital minero y formación de capital en Vizcaya. 1876-1913”, considera que si bien la acumulación de capital minero fue considerable también lo fue insuficiente para financiar la industrialización vizcaína. Cree que no se han destacado suficientemente otros factores como el tecnológico, u otras fuentes de capitalización provenientes de la propia autocapitalización provincial, de capitales madrileños y del capital colonial repatriado (Escudero, 1990: 106-124). *Cfr.*, del mismo autor Escudero (1988: 178-205), también E. Fernández de Pinedo (1988: 252-279).

terior en Santurtzi. Muchas de estas inversiones estuvieron respaldadas por una banca autóctona surgida al rebufo de la inversión industrial y como forma de sufragarla. Si bien el *Banco de Bilbao* había sido fundado en 1857, la eclosión bancaria a partir de los años noventa fue espectacular: el *Banco del Comercio* en 1891; el *Banco Guipuzcoano* (1899); *Banco de Vizcaya* (1901); y otros como el *Crédito de la Unión Minera*, *La Banca y Bolsa Bilbaína*, el *Banco Minero Naviero* o la *Unión Financiera*, vieron la luz en tan sólo tres meses.

La eclosión industrial y financiera es posible gracias la acumulación de grandes capitales en manos de la burguesía vizcaína, acumulación fraguada al calor de la política proteccionista instaurada por el gobierno español a partir de la *Ley de 1891*<sup>289</sup>. Una ley muy ligada a la crisis económica internacional de 1890-92 y la posterior recesión<sup>290</sup>, que se extendió hasta 1896, y que transmitió sus efectos sobre la industria vizcaína<sup>291</sup>. Política proteccionista, además, que supone *de facto* la aparición de un nacionalismo económico español de inequívocos aromas *canovistas* (González Portilla, 1981; Velarde Fuertes, 1999; Costas, 1997).

Sin embargo, no sólo a la industria tradicional debe hacerse referencia. Tal como comienza a ponerse de relieve en la historiografía más actual, la segunda mitad del siglo XIX también fue testigo del nacimiento de una nueva industria del ocio, del veraneo y de la salubridad (González Portilla, 2001: Vol. I. 59), que mucho ha tenido que ver en la distribución socio-espacial de las dos márgenes del Bajo Ibaizabal. Así, localidades costeras del Abra como Getxo, Santurtzi o Portugaleta se convirtieron en zonas de veraneo de las clases acomodadas de Bilbao e incluso del interior de España. Sin duda, los medios de comunicación jugaron un decisivo rol en la potenciación de esta novedosa y pujante industria del ocio, que rápidamente encontró eco en las corporaciones locales, las cuales crearon toda una serie de actividades lúdicas y de recreo para el entretenimiento de los turistas (González Portilla, *Ibid.*, 60).

<sup>289</sup> Dice el historiador Jordi Nadal que la protección del Estado obedecía, en no pocas ocasiones, al atraso que acarreaban muchas de las siderurgias en la instalación de la moderna tecnología –hornos Martín-Siemens– así como a causa de los vicios del ordenamiento ferroviario. Así, la Ley de 31 de diciembre de 1891 imponía trabas a la competencia exterior, al tiempo que buscaba el estímulo de la producción autóctona mediante leyes especiales. La Ley de 1891 ponía sí fin a la etapa de librecambio abierta en 1869 (Nadal, 1975: 182).

<sup>290</sup> El precio del lingote se depreció un 24%, las exportaciones se redujeron considerablemente y la introducción de nuevos sistemas de producción de acero que permitían producirlo con cualquier clase de lingote, coadyuvaron un importante recorte de los beneficios del capital. Así, la primera y más importante medida para la siderurgia vasca y vizcaína fue hacerse con el mercado español, desplazando de éste a los productos extranjeros (González Portilla, 1981).

<sup>291</sup> El profesor Manuel Montero distingue dos ciclos de fuertes inversiones durante este periodo. Según él, “*en esta fase, las principales inversiones se efectuaron fundamentalmente entre 1890 y 1892 –continuando un fenómeno iniciado en 1888 al crearse los Astilleros del Nervión– y durante los años 1898 y 1901*” (Montero, 1989: 234). Obsérvese que cuando la crisis económica azota al resto del mundo, en el Bajo Bidasoa está teniendo lugar un ciclo inversionista muy notable.

### 2.1.1.1. *Modernización de la estructura del empleo*

Como ya se ha manifestado en numerosas ocasiones, el proceso de trabajo está en el núcleo mismo de la estructura social. Es en este sentido en el que argumenta M. Castells (1997) que en todo proceso de transición histórica una de las expresiones directas del cambio social es la transformación del empleo y su estructura, y de ahí la conveniencia de su conocimiento.

De las Tablas V.1 y V.2 es posible colegir, en términos generales, que la estructura de la población activa en el Bajo Ibaizabal ya para 1890 estaba relativamente modernizada. Con un 12.3% de población trabajando en el sector primario, un 27.4% en actividades relacionadas con los servicios, y un 60.3% en la industria, puede afirmarse que la estructura del empleo se correspondía con la de un área típica de la primera industrialización. Cuarenta años después, estos mismos rasgos se habían acentuado a favor del sector industrial (68.4%) y de servicios (29.8%), habiendo desaparecido prácticamente la proporción de personas ocupadas en las actividades agropecuarias (1.8%).

**Tabla V.1. Distribución media de la Población Activa del Bajo Ibaizabal (1887-1890)**

Municipio	A	B	C	D	E	F	G	H
Abanto-Zierbena	2	0.3	1.2	40.6	51.4	1.2	1.2	2.2
Barakaldo	3.2	0.2	1.1	75.4	12.7	1.5	2.9	3.1
Basauri	7.9	1.7	0.8	13.7	58.5	2.9	0	14.5
Bilbao	9.9	4.3	4.8	50.1	2.6	6.3	6.2	15.8
Erandio	5	1.4	0.4	11.6	73.7	2	1.8	4.1
Getxo	15	0	1.8	29.6	35.4	1.4	7.5	9.3
Leioa	5.2	3.2	0.4	2	79.4	2	0.8	6.9
Ortuella	5.2	0.2	1.7	83.6	5	1.7	0	2.7
Portugalete	18.4	1.4	3	49.2	1.1	5.3	5.8	15.8
Santurtzi	5.1	1.9	3.2	50.4	13.1	8.5	5.6	12.3
Trapagaran	4.5	0.1	1.4	80.9	6	1	2.3	3.8
<b>Total</b>	<b>3.461</b>	<b>1.177</b>	<b>1.432</b>	<b>21.411</b>	<b>5.064</b>	<b>1.898</b>	<b>1.994</b>	<b>4.829</b>
<b>% Total</b>	<b>8.4</b>	<b>2.8</b>	<b>3.5</b>	<b>51.9</b>	<b>12.3</b>	<b>4.6</b>	<b>4.8</b>	<b>11.7</b>

A: Artesanos; B: Costureras; C: Elites; D: Obreros Industriales; E: Labradores; F: Profesiones Liberales; G: Servicios; H: Sirvientes.

Fuente: M. González Portilla, *Los orígenes de una metrópoli industrial: la Ría de Bilbao*, Fundación BBVA, Vol I., p. 271, 2001.



El historiador M. González Portilla y su equipo han querido profundizar en este punto buceando, a partir de los padrones municipales de los cortes temporales de 1887-1890 y 1920-1935, en la estructura de la *población activa*<sup>292</sup> de varios de los municipios del curso medio y bajo del río Ibaizabal. Las conclusiones a las que llegan reafirman y complementan las características locales apuntadas más arriba (Cfr. Tabla V.1). De un lado, se refleja el avance que localidades como Basauri, Erandio o Getxo registran en su proceso modernizador. Frente a una población activa agrícola del 58.5% en Basauri, 73.4% en Erandio, o 35.4% en Getxo durante el corte 1887-1890, cuarenta años después los porcentajes se habían reducido drásticamente hasta el 3%, el 7.2% y el 5.8% respectivamente. Es importante señalar este “trasvase sectorial” desde las actividades agropecuarias ya que constituye uno de los indicadores más diáfanos de todo proceso de modernización socioeconómica.

**Tabla V.2. Distribución media de la Población Activa del Bajo Ibaizabal (1920-1935)**

Municipio	A	B	C	D	E	F	G	H
<b>Abanto-Zierbena</b>	3.5	0	0.8	84.4	1.3	2.7	4.2	3.1
<b>Barakaldo</b>	0.9	0.4	1	83.3	0.6	3.1	8	2.7
<b>Basauri</b>	6	0.2	2.3	81.6	3.1	1.8	1.7	3.4
<b>Bilbao</b>	4.8	2.1	2.2	58.6	1.1	7.9	10.4	12.9
<b>Erandio</b>	5.3	0	0.4	74.9	7.2	2.9	6.2	3.2
<b>Galdames</b>	3.3	0.1	0.3	69.4	19.5	2	3.1	2.3
<b>Getxo</b>	7.9	2	3.5	33.5	5.7	4.6	17.9	24.9
<b>Ortuella</b>	2.2	0	2.2	90.6	0.6	1.4	0.2	2.9
<b>Portugalete</b>	9.3	0.5	1	59	0.4	9.6	7.5	12.7
<b>Trapagaran</b>	1.1	0	0.1	91.9	1.4	1.6	2.6	1.4
<b>Total</b>	4.372	1.523	1.847	62.659	1.740	6.221	9.097	10.532
<b>% Total</b>	4.5	1.5	1.9	63.9	1.8	6.4	9.3	10.8

A: Artesanos; B: Costureras; C: Elites; D: Obreros Industriales; E: Labradores; F: Profesiones Liberales; G: Servicios; H: Sirvientes.

Fuente: M. González Portilla, *Los orígenes de una metrópoli industrial: la Ría de Bilbao*, Fundación BBVA, Vol I, p. 272, 2001.

<sup>292</sup> El uso de la categoría de “población activa” más parece referirse al de población “ocupada”, pues es sabido que el concepto de actividad engloba tanto a las personas efectivamente empleadas como a las paradas (*vid.* Capítulo I de esta investigación). Puede pensarse, en hipótesis, que el autor, teniendo en

Paralelamente, las localidades de Getxo, Bilbao y Portugalete ya aparecen como los municipios con mayor nivel de renta, ya que concentran porcentajes de personal de servicio doméstico –sirvientes– en niveles superiores a la media (hasta el 29.4% por Getxo para el corte 1920-1935). El peso de las profesiones liberales y otros servicios es también en estos tres municipios muy considerable. Representaban un 18.3% en Bilbao, un 17% en Portugalete y un 22.5% en Getxo. Son éstas, ciudades en las que parece que la primigenia modernización industrial creó una sociedad más diversificada social y económicamente.

En el otro extremo, sin embargo, aparece ese otro modelo de ciudad en el que la presencia del obrero industrial era la constante. Es el caso de Barakaldo, Sestao, la zona minera o Basauri, lugares en donde las clases trabajadoras copaban la población activa, con proporciones medias superiores al 80% para cuando la primera industrialización vizcaína podía darse por concluida. En este conjunto de localidades tanto la presencia de sirvientes –entre un 2-3%– como de profesionales liberales –1-3%– es, así, pues, muy modesta.

En definitiva, siguiendo las palabras de L. V. García Merino, puede afirmarse que todo el Bajo Ibaizabal se había ido definiendo a partir de una forma de población caracterizada por la concentración y compartimentación interna en unidades diferenciadas, una novedosa distribución del espacio y su uso mediante la especialización funcional del suelo, su protagonismo como centro de producción de primer orden con todo su complejo sistema relacional y su particular estructura social, amén de una significativa proyección externa (García Merino, 1987: 36).

Se está así ante la progresiva conformación de una sociedad que tiende hacia lo salarial (Castel, 1997), aunque está todavía lejos de lograr su cenit. En este sentido, destaca uno de los fenómenos inequívocos de modernización socioeconómica: la aparición del desempleo como resultado del desequilibrio entre la oferta y la demanda en el marco del mercado de trabajo. Porque como ya notara E. P. Thompson (1977) en su voluminoso análisis de la formación de la clase obrera en Inglaterra, el paro es un fenómeno fuente de conflictos e inequívocamente ligado al proceso de industrialización<sup>293</sup>. Pues bien, la crisis mundial que siguió al crac bursátil de 1929, también se dejó sentir en el Bajo Ibaizabal en donde según las noticias recogidas por los distintos *Boletines Informativos de la Oficina Central de Colocación Obrera y Defensa contra el Paro* de los que da cuenta A. Soto Carmona (1989: 347 y ss.), frente a los más de

---

.../...

cuenta el dinamismo económico de aquellos años no considere la existencia de desempleados entre los activos. Pero si bien esto puede ser dado por válido para el corte 1897-1890, no lo es tanto para el de 1920-1935, pues coincide, sobre todo en la década de 1930, con una crisis económica mundial de profundo reflejo en la economía vasca y estatal.

<sup>293</sup> Habla E. P. Thompson de un “ejército de desocupados” que vagabundea por las calles de las ciudades inglesas en los años de 1815, 1820 y 1825, pero también en Francia en donde tras la Revolución de febrero de 1848 una de las fórmulas para combatir el paro será la creación de los “talleres nacionales”.

8.300 trabajadores con que contaba Altos Hornos de Vizcaya en 1929, ya para el año 1932 éstos se habían reducido a unos 6.760; o de los 6.700 empleados en la minería a los 4.500 de 1932, y así otros muchos:

Esta situación, que fue deteriorándose principalmente en las zonas industriales, obligó a las Autoridades no sólo a contribuir con los medios legales que tenían a su alcance sino también a ejercer una acción que se situaba en la esfera de la ‘caridad y beneficencia’ (...); la Bolsa Municipal de Trabajo de Bilbao repartió raciones de comida y cena; en mayo de 1932 distribuyó 69.613 raciones. La Caja de Ahorros de Vizcaya ante lo grave de la situación montó un servicio para desplazar a los obreros parados de Vizcaya, facilitándoles medios de transporte a sus pueblos de origen o a aquellos otros en los que tuvieran la probabilidad de encontrar ocupación; en total los desplazamientos fueron 1.500, con un contingente que superó a más de 3.000 personas (Soto Carmona, 1989: 349).

Esta constatación del paro *forzoso*, sin embargo, ya se conocía de antes, lo que había llevado a las autoridades españolas, de hecho, a que ya desde 1919 –coincidiendo con la primera *Conferencia Internacional del Trabajo* de Washington– el Estado subvencionara sociedades de mutualidad obrera dedicadas a la prevención de dicha patología social. Pero no será hasta la llegada de la II República, con la aprobación del Decreto de 25 de mayo de 1931<sup>294</sup>, cuando se establezca un régimen capaz de articular los elementos necesarios para constituir un sistema de previsión contra el paro forzoso (Soto Carmona, 1989: 358-359).

## 2.1.2. Consolidación y agotamiento del modelo fordista<sup>295</sup>

### 2.1.2.1. Empleo y buzo “para todos”

Como es sabido, la finalización de la Guerra Civil española (1936-1939) marcará el inicio de la dictadura franquista en España y con ésta, la de un periodo económico de carácter autárquico. El vertiginoso ritmo de crecimiento que había experimentado el

<sup>294</sup> Mediante este decreto se creó la Caja Nacional contra el paro forzoso en el seno del Instituto Nacional de Previsión, aprobándose a fecha de 30 de septiembre de ese mismo año su reglamento de ejecución. Otras leyes de vital importancia en la lucha contra el desempleo son, asimismo, la Ley de 27 de noviembre de 1931 o de *colocación obrera*, por la cual se organiza un servicio público de colocación, y la Ley de 28 de abril de 1931 de *términos municipales*, en la que su artículo primero consagra en el ámbito de mercado de trabajo agrícola la preferencia vecinal de empleo (De la Villa y Palomeque, 1978: 304 y ss.).

<sup>295</sup> El estudio más completo llevado a cabo hasta la fecha sobre el fenómeno industrial en Bizkaia entre finales de los años sesenta y finales de los ochenta es, sin lugar a dudas, el de M. C. Torres (1995). Conviene acudir a él para complementar los rasgos básicos aquí apuntados y referidos a la consolidación y posterior agotamiento del modelo industrial vizcaíno. De hecho, en este apartado solamente se dibuja el contorno y la transformación de una zona de empleo que será analizada en profundidad en el siguiente capítulo de la investigación.

Bajo Ibaizabal desde finales del XIX hasta las dos primeras décadas del siglo XX sufrirá un fuerte colapso en los años cuarenta, que comienza a ser superado a partir de 1951. La política autárquica franquista, de hecho, con la creación del *Instituto Nacional de Industria* (INI) fue para con el territorio vizcaíno globalmente “discriminatoria” (Torres, 1995: 61), lo que se reflejará, a su vez, en una escasez de los recursos económicos productivos, con la consiguiente merma en la capacidad industrial de esta zona de empleo. La década de 1950, sin embargo, verá renacer el potencial industrial y ahondará en la especialización industrial en las ramas de la siderurgia, construcción naval y transformados metálicos, sumando ya para 1958 el 54% del total del empleo (*ibid*, 62). Paralelamente, se asiste al desarrollo de las economías de escala fruto de una coexistencia exitosa de las grandes industrias y las PYMEs, que terminarán por conformar clusters espacio-sectoriales como el de las metálicas básicas en Barakaldo, Bilbao y Basauri; construcción naval en Sestao; o material eléctrico y electrónico en Trapagarán.

**Tabla V.3. Empleos industriales en la Margen Izquierda en 1961 y 1974**

	1961	1974
Abanto y Zierbena	76	146
Muskiz	44	861
Barakaldo	7.994	15.705
Ortuella	122	1.169
Portugalete	496	2.290
Santurtzi	356	2.306
Sestao	18.186	28.957
Valle de Trapaga-Trapagarán	7.726	7.308
<b>M. Izquierda</b>	<b>35.000</b>	<b>58.742</b>

Fuente: CCINB (1969 y 1977), a partir de los datos del “Plan General de Ordenación Urbana de Bilbao y su Comarca” de 1961, y del estudio “INSER”. Elaboración propia.

Tras las décadas de 1940 y 1950 –hasta la aprobación del famoso *Plan de Estabilización* de 1959– las transformaciones socioeconómicas se acelerarán. Son éstas fechas que conocerán, al calor de una política económica harto distinta, un fortísimo proceso de expansión de la actividad industrial de la comarca vizcaína del Gran Bilbao, proceso que se verá acompañado de una segunda gran oleada migratoria tanto interior –la población vizcaína se moverá hacia el Gran Bilbao metropolitano– como desde el exterior del territorio histórico vizcaíno, si bien el acceso al empleo mitigará las posibles tensiones sociales entre los trabajadores autóctonos y los inmigrantes:

El propio puesto de trabajo fue uno de los factores que contribuyó a que la inserción laboral se convirtiera en inserción social. Las desconfianzas mutuas entre trabaja-

dores inmigrantes y autóctonos, propias de la posguerra, dieron lugar a una aceptación mucho más distendida. La situación de pleno empleo facilitó este proceso, al que paradójicamente también contribuyó la política represiva y uniformadora del régimen, que trató de eliminar cualquier rasgo de diferenciación entre las distintas comunidades (Pérez Pérez, 2002: 5).

Desde finales de los años cincuenta y hasta mediados los setenta, acontece así la segunda gran eclosión industrial. Según datos recogidos en sendos informes de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao –*vid.* CCINB (1969 y 1977)– la comarca del Gran Bilbao pasó de contabilizar 96.075 empleos industriales el año 1961, a 162.358 durante el año 1974, un 56% más. Entre los municipios de la Margen Izquierda (*vid.* Tabla V.3), el aumento fue aún superior, pues el número de empleos industriales se incrementó en unos 23.800, desde los 35.000 del año 1961 hasta los 58.742 trece años después, lo que suponía un salto de un 59.6% más.

Esta segunda industrialización, sin embargo, no modificará sustancialmente el modelo, todo lo más lo moldeará densificando el panorama urbano y expandiendo su radio de acción a otras áreas como el Duranguesado o el Alto Ibaizabal, pues desde su génesis, “*la estructura industrial ha seguido un continuum dependiente y originario de la dinámica surgida en los años del despegue*” (Gurruchaga *et al.*, 1990: 30). La primera mitad de la década de los setenta, empero, será testigo de una polarización fabril y demográfica en torno al Bajo Ibaizabal que llega a su límite, lo que generará un fuerte desequilibrio territorial intraprovincial, así como problemas de saturación y congestión del espacio.

Así, ya para 1975 el Gran Bilbao recogerá nada menos que un 33.4% del total del empleo industrial vasco (*vid.* Tabla V.4), lo que en aquellos años venía a representar, paralelamente, un 78.5% de la industria total vizcaína. Si se tiene en cuenta que Bizkaia acoge en ese año el 42.5% de ese mismo empleo industrial, es posible hacerse una idea del potencial productivo acumulado en esta zona de empleo mediada la década.

**Tabla V.4. Porcentaje de empleo industrial (1975)**

Ámbito Geográfico	%
<b>Gran Bilbao</b>	33.4
<b>Bizkaia</b>	42.5
<b>Gipuzkoa</b>	32
<b>Navarra</b>	15.1
<b>Alava</b>	10.4
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: Caja Laboral Popular (1977), *Situación y perspectivas de la economía vasca*.

Desde el campo de la sociología vasca A. Gurruchaga, A. Pérez-Agote y A. Uneta en su estudio sobre la estructura y los procesos sociales en el País Vasco describen así el fenómeno:

La evolución de la población activa, así como la evolución de los sectores económicos, son clara demostración de la consolidación industrial de Vizcaya durante el periodo 1950-1970. La población activa pasa de 240.776 personas, de las cuales un 81.26% son hombres y un 18.74% mujeres, a 359.563 personas en 1970, siendo el 80.52% hombres y el 19.48% mujeres.

Pero lo más digno de ser resaltado es la gran transformación interna que se está produciendo dentro de la población ocupada, en el sentido del crecimiento absoluto y relativo de la población asalariada. En Vizcaya el índice de variación en quince años (1960-1975) está en el 31.48% (1990: 55-56).

En efecto, la Margen Izquierda pasará a erigirse en vanguardia de una sociedad del salariado tractora de la propia dinámica social. Se asiste, a partir de entonces, a lo que el profesor R. Castel al analizar la sociedad francesa de los sesenta describe como:

una cuasi mitologización de un perfil de hombre –la mujer ocupa un lugar marginal en el empleo– eficaz y dinámico, sereno, realizador, gran trabajador y gran consumista de bienes prestigiosos, de vacaciones inteligentes y viajes al extranjero, liberado de la ética puritana y ahorrativa... (1997: 366).

Este fenómeno traerá, sin duda, una especial influencia sobre el perfil nómico que primará el imaginario colectivo de esta zona de empleo, que ya desde comienzos de siglo estaba muy apegado al estatuto de asalariado y mucho menos a otro tipo de valores más “emprendedores” asociados a un mayor grado de iniciativa individual, y que habían prendido en otras comarcas vascas. Sirva como dato ilustrativo el que después de la crisis industrial acaecida en los últimos veinte años, a finales del año 2001 la Margen Izquierda aún seguía mostrando el nivel de asalarización más alto de la CAPV, con 87 asalariados por cada cien ocupados frente a una media vasca, por otro lado de las más altas de la UE, del 80%.

Análogamente, son éstos años de expansión del modelo del *breadwinner* y el *lifetime employment* del que se diera cuenta en capítulos precedentes. En efecto, si se atiende a los datos de población activa según el género, se observa un claro predominio de los varones en el empleo: de las 269.910 personas activas contabilizadas en el Gran Bilbao en el censo de 1970, un total de 218.624 eran varones (81%), mientras que cinco años más tarde, de los 306.346 activos computados en esta misma comarca 243.436 (79.5%) seguían siendo hombres (Eustat, 1990: 13 y 59; Tabla V.6). El rol de la mujer, ciertamente, seguía limitándose muy mayoritariamente al desempeño de las labores domésticas, frente a un varón empleado de forma indefinida y estable en una misma empresa, disfrutando de salarios reales crecientes, protegido, etc. La inestabilidad o eventualidad en el empleo, sin lugar a dudas, será un fenómeno muy cir-

cunscrito a determinadas actividades estacionales, y normalmente ligadas al sector primario. Los datos que recoge la Tabla V.5 son claros a este respecto: la eventualidad en el empleo hasta 1981 apenas alcanzó el 8% del total de los asalariados en el peor de los casos –año 1970–, situándose más bien en proporciones cercanas al 5%. El salto vendrá a partir del año 1986, en consonancia con el cambio legislativo acaecido con la Ley 32/1984 de 2 de Agosto<sup>296</sup>. Desde el 10,5% del año 1986, la tasa de eventualidad en el Gran Bilbao y, como se verá más adelante, en la propia Margen Izquierda, se desbocará hasta alcanzar porcentajes cercanos al 40% a fines del año 2001, modificando sustancialmente la estructura laboral de esta zona de empleo.

**Tabla V.5. Evolución de la eventualidad en el Gran Bilbao**

	1970	1975	1981	1986	1991	1996	2001
<b>Total Asalariados</b>	218.519	260.989	217.610	176.769	176.031	155.131	202.665
<b>Eventuales</b>	16.442	8.876	13.010	18.620	60.602	58.045	77.634
<b>%</b>	7.5	3.4	6	10.5	34.4	37.4	38.3

Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986 y Censos y padrones de población activa*. Elaboración propia.

De otro lado, conviene recordar que el desempleo será prácticamente un fenómeno testimonial y desconocido durante aquellos años. La anécdota recogida por el historiador J. A. Pérez ilustra a la perfección los datos estadísticos de la época, según los cuales las personas inscritas en las Oficinas de Colocación franquistas en Bizkaia entre 1956 y 1974, oscilaron entre un mínimo registrado de 59 parados en 1956 y el máximo de 2.286 del año 1966, lo que suponía un 0.9%<sup>297</sup> de la población activa (CCINB, 1977: 132):

La escena se repite a diario. En cualquier momento puede verse a un hombre que llama a la puerta del señor Ardanaz con una pregunta que lanza tímidamente: ¿hay trabajo para mi...? La necesidad es imperiosa, alarmante. Ese hombre ha llegado a la Oficina de Colocación Obrera directamente desde la Estación del Norte. No sabe más, lo único que sabe es que en Vizcaya hay trabajo para todos. Unos que ya han venido con anterioridad y llevan un tiempo en Vizcaya traen a los otros y aunque son muchos, los que llegan el 100 por 100 se colocan. Es sobre todo la construcción la que demanda insistentemente trabajadores. Y además nos piden trabajadores procedentes del Sur (Pérez Pérez, 2001: 81).

<sup>296</sup> Véase el Apartado 3.1.4.2 del Capítulo III de esta investigación.

<sup>297</sup> En cualquier caso, es necesario contextualizar tales cifras y tomarlas con cierta cautela, a tenor de las críticas expuestas entonces por algún grupo de economistas expertos, así como por las propias modificaciones introducidas posteriormente para adaptar la recogida y tratamiento de la información a las normas de la OIT. Según las estimaciones posteriores, en efecto, las cifras de paro reales doblaban las oficiales.

### 2.1.2.2. *Los hornos se apagan....*

Tras los años dorados, sin embargo, la crisis económica e industrial que aparecerá mediada la década de 1970 deviene en el final del pleno empleo y la reaparición del fenómeno del paro en todo el Occidente industrializado, con el consiguiente marco en el que se desenvolverá el mundo del trabajo desde entonces. La CAPV no será una excepción, y, la Margen Izquierda (*vid.* Tabla V.6), mucho menos, a pesar de las optimistas previsiones que venían ejerciéndose aún a comienzos de la década de 1970 por ciertos analistas. El informe de la CCINB del año 1977, no obstante, ya reflejaba la preocupación existente entre los expertos, estimando que para el año 1980 la pérdida de empleos industriales rondaría los 27.000 en el conjunto del territorio histórico vizcaíno (1977: 165). La realidad fue aún más cruel, ya que todo el modelo industrial y económico tradicional entrará en crisis, replanteando el modelo en sí mismo y expulsando a ingentes volúmenes de trabajadores fuera del terreno de juego del empleo. Comenzaba así la temida reestructuración industrial:

Podríamos definir la reestructuración industrial como la reorganización operada en el sistema productivo que conlleva modificaciones sustanciales en los factores de producción: inversión, trabajo, tecnología y organización, con el objetivo de que el capital recupere las tasas de beneficio iniciándose así una nueva etapa en el desarrollo capitalista (Tories, 1995: 91).

**Tabla V.6. Evolución de la actividad y el paro en la Margen Izquierda (1975-1991)**

	1975*			1981		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
<b>Total activos</b>	306.346	243.436	62.910	107.534	84.260	23.274
<b>Parados</b>	7.063	4.900	2.163	22.498	15.405	7.093
<b>Tasa de paro</b>	2.3	2	3.4	20.9	18.3	30.5
	1986			1991		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
<b>Total activos</b>	107.709	79.967	27.742	111.866	75.440	36.426
<b>Parados</b>	30.739	20.035	10.704	26.900	13.689	13.211
<b>Tasa de paro</b>	28.5	25.1	38.6	24	18.1	36.3

Fuente: Censos y padrones de población activa. A partir de Eustat.

\* Se refiere al Gran Bilbao, ya que no se dispone de datos municipales para aquel año. Elaboración propia.



Las modificaciones del factor trabajo, que son las que aquí nos ocupan, a tenor de los datos recogidos en la Tabla V.6 puede sostenerse que fueron muy notorias, ya que el aumento del desempleo en la Margen Izquierda fue, cuando menos, espectacular en el decenio largo entre 1975 y 1986. Los datos censales reflejan que si bien la tasa de paro para el Gran Bilbao en 1975 apenas alcanzaba un 2.3% y unas 7.000 personas desempleadas, el año 1986 ésta se elevaba hasta el 25.8% de la población activa y los 87.697 parados y, solamente en la Margen Izquierda<sup>298</sup>, el volumen de desempleados alcanzaba la cifra de 30.739 personas con una tasa de paro que se había multiplicado más de una docena de veces hasta el 28.5%<sup>299</sup>. Coincidiendo con la recuperación económica acontecida desde mediados de la década de los ochenta y hasta la nueva crisis mundial de principios del decenio siguiente, la Margen Izquierda del Ibaizabal verá mejorar relativamente sus ratios de empleo –la tasa de paro desciende al 24% en 1991– si bien, tal como se verá en el capítulo posterior, la citada crisis azotará con fuerza nuevamente, hasta situar la tasa de paro de esta zona de empleo en una histórica proporción del 31,6% y 38.514 parados durante el año 1994 (*vid.* Tabla VI.2). El desempleo conformará, desde entonces, un elemento estructural e indisoluble del paisaje de esta zona industrial en permanente reconversión:

El mercado de trabajo ha experimentado una serie de cambios derivados de la profunda crisis industrial. El desajuste entre la oferta de personal con una cualificación escasa y la demanda de técnicos de larga formación dificulta el descenso de los altos índices de paro. Una elevada tasa de desempleo engrosada por aquellos que han perdido el puesto de trabajo debido al ajuste industrial y los que alcanzaban la edad de integrarse en ese periodo al mercado laboral. Las exiguas ofertas de empleo no compensan la abundante demanda y una parte de la sociedad se ve privada de recursos económicos. De las grandes concentraciones de paro a la disminución del bienestar social y a la aparición de áreas de marginalidad sólo hay un paso, al que se llega fácilmente y del que es difícil salir (Torres, 1995: 174).

---

<sup>298</sup> Desafortunadamente, no se dispone de datos censales por municipio para el año 1975, lo que impide construir las ratios de la Margen Izquierda. En cualquier caso, resulta ilustrativo contrastar el volumen de desempleo del Gran Bilbao en 1975 y en 1986, ya que permite visualizar la eclosión del fenómeno del desempleo en esta zona de empleo en toda su amplitud. De otro lado, cabe mencionar que el volumen de parados del Gran Bilbao el año 1986 alcanzó la cifra de 87.697 personas, siendo 55.009 hombres y 32.688 mujeres. Véase Eustat (1990: 163).

<sup>299</sup> Según los datos recogidos por Navarro (1989) en su estudio de la crisis de la siderurgia en el Estado español, la paradigmática AHV pasó de contar con 12.680 empleados en 1977 –el Ministerio de Industria y Energía (MINER) estimaba esta misma cifra en 13.134– a 11.585 empleados en 1982 y a 8.250 en 1986, lo que supone un decremento del 37.2% de la plantilla en tan solo 9 años (pp. 31 y 128). El ajuste laboral fue, ciertamente, mucho más acusado en el periodo 1984-86 si bien, según estimaciones del propio MINER, las reducciones de plantilla en la siderurgia estatal debieran haber sido aún un 30% superiores a las habidas reduciendo, dada la gravedad de la crisis, las coberturas de tipo salarial pactadas entonces pues resultaron “sumamente costosas” (p. 132). Aún más, según los datos facilitados por la Administración del Estado a los sindicatos en abril del año 1987 (*vid.* Cuadro 70: 142), la plantilla ideal esperada para AHV a partir del 1 de enero de 1986 se estimó en 6.590 personas.

Las consecuencias sociales del desempleo y la reconversión industrial se harán notar desde principios de la década de los ochenta; cierres de empresas, jubilaciones anticipadas masivas<sup>300</sup>; planes de reindustrialización, huelgas y conflictividad laboral<sup>301</sup>, etc., consecuencias todas ellas que lastrarán la estructura social de esta zona de empleo hasta el punto de que seguirán siendo nítidas en un examen más actual<sup>302</sup>. Así, la Margen Izquierda y el Gran Bilbao, otrora motores industriales vasco y estatal, comenzarán a deslizarse por la senda de la temida y, hasta entonces jamás prevista desindustrialización, lo que acabará por desfigurar hasta dejar irreconocible un modelo económico e industrial centenario<sup>303</sup>. De la naturaleza del impacto industrial en la comarca y en el conjunto de la CAPV da cuenta el hecho de que la propia CAPV fuera declarada “área industrializada en declive de segunda generación” (Torres, 1995: 94) por la CEE.

**Tabla. V.7. Evolución del número de hombres activos entre 50 y 64 años en algunos municipios de la Margen Izquierda**

	1981	1986	1991	1996	% 81/96
<b>Barakaldo</b>	8.572	7.217	5.709	4.237	-50,6
<b>Portugalete</b>	3.643	3.283	3.900	2.679	-26,5
<b>Santurtzi</b>	3.366	3.033	2.562	2.278	-32,3
<b>Sestao</b>	2.681	2.060	1.475	1.707	-36,3
<b>Total</b>	18.262	15.593	13.646	10.901	-40,3

Fuente: Censos y padrones de población activa. Elaboración propia a partir de Eustat.

<sup>300</sup> Por ejemplo, la reconversión de la siderurgia se orientó, en el campo laboral, a la aplicación de coberturas sociolaborales cuantiosas que consideraban: [1] la absorción de los excedentes laborales vía jubilación anticipada; [2] que los trabajadores entre los 55 y 60 años en situación de prejubilación anticipada tendrían una remuneración equivalente al 80% de su remuneración bruta antes de pasar al Fondo de Promoción de Empleo (FPE) y aumentarla al 95.2%, si bien tales cantidades estaban sujetas a revisión anual; [3] que alcanzados los 60 años se mantenían las condiciones anteriores si bien los cálculos pasaban a realizarse como si tales trabajadores estuvieran en activo, pudiendo optar además, una vez abandonado el FPE para pasar al régimen ordinario de la Seguridad Social, a optar por una indemnización de 300.000 pesetas; [4] se contemplaba una actualización anual de las cotizaciones a la Seguridad Social entre los 55 y 65 años; [5] los trabajadores declarados con incapacidad permanente podrían optar a una cantidad vitalicia complementaria de la pensión que legalmente les correspondía. Véase Navarro (1989, Cuadro 53: 101).

<sup>301</sup> Sobre el aumento de la conflictividad laboral durante la década de 1970 puede acudir al ya clásico estudio de P. Ibarra (1987), o al más reciente de J. A. Pérez Pérez (2000).

<sup>302</sup> Este tema se aborda con profusión en el siguiente capítulo de esta investigación.

<sup>303</sup> Si bien no es objeto de esta investigación detenerse en el estudio de la casuística que acompaña a la crisis, para un análisis de la reconversión de la industria siderúrgica vasca y estatal, además del excelente estudio para Bizkaia de Torres (1995), se puede acudir a los no menos excelentes estudios de Navarro (1989 y 1990) y Velasco (1992), fundamentalmente para la década de 1980, y Navarro *et al.* (1994) para conocer las causas estructurales explicativas de la crisis de la industria manufacturera a comienzos de los noventa.

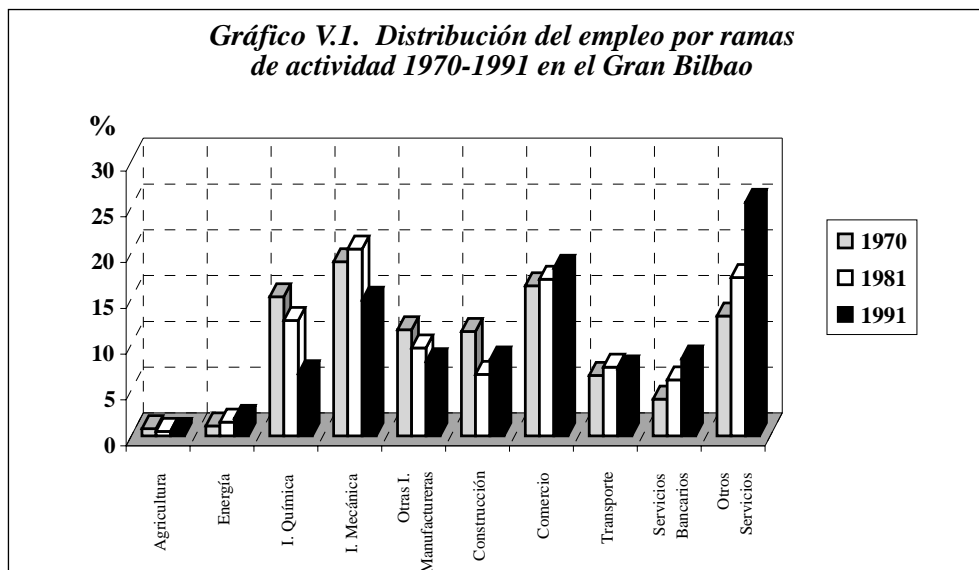
En efecto, la Margen Izquierda ha pasado de ocupar en el sector industrial a unos 58.750 empleados el año 1974 –lo que suponía cerca del 33.5% del empleo industrial vasco, incluyendo Bilbao– a escasos 22.500 durante el año 2001 (*vid.* Tablas V.3 y V.2), poco más de un 9.5% del total del empleo industrial vasco. Es más, esta zona de empleo, notablemente lastrada en su estructura productiva desde los años ochenta, ha sido incapaz de generar incrementos absolutos de empleo industrial, aún y a pesar del fuerte crecimiento de la población activa y ocupada acaecida en los últimos años en la CAPV<sup>304</sup>. Más aún, a pesar de la recuperación que en términos absolutos ha experimentado el sector industrial vasco, que desde el año 1994 ha incrementado su volumen de empleo en unos 50.000 nuevos ocupados (Eustat, 2003), la Margen Izquierda ha seguido perdiendo empleos industriales tanto en términos absolutos como relativos<sup>305</sup>.

Una cifra ineludible, al hilo de los datos anteriores, es la que se refiere a la evolución del número total de hombres activos entre 50 y 64 años. La Tabla V.7 da cuenta de este fenómeno y la conclusión no puede ser más clara. La pérdida acaecida no puede dejar de tildarse como una descapitalización en toda regla, ya que frente a los 18.262 activos que consignaban los municipios de Barakaldo, Portugalete, Sestao y Santurtzi en 1981 –no existen datos para el conjunto de la Margen Izquierda ya que los primeros censos y padrones solamente aportan desagregaciones y cruces de variables para los municipios de más de 40.000 habitantes–, quince años después la cifra se había reducido en un 40.3% hasta los 10.901 activos, siendo, la localidad fabril la que mayor decremento había soportado (–50.6%) junto con Sestao (–36.3%), en consonancia con su mayor fortaleza industrial.

La quiebra del modelo industrial en el Gran Bilbao –la Margen Izquierda sigue pautas similares– también se refleja con claridad en el Gráfico V.1, en el que se puede apreciar que todas las ramas industriales sin excepción pierden peso en la distribución interna del empleo a favor de las actividades terciarias. Las industrias básicas pasan así de absorber un 15.2% en 1970 a un 6.8% dos décadas más tarde, comportamiento idéntico al de las ramas de los transformados metálicos –de un 19% al 14.8%– y al de la diversa rama de “otras manufactureras”, que termina por ceder 3.5 puntos. En el lado opuesto aparecen las ramas de “otros servicios” (25.5%) y “servicios comerciales y de hostelería” (18.3%) consolidándose como las nuevas actividades tractoras del empleo zonal.

<sup>304</sup> Véase el Apartado 2 del Capítulo VI.

<sup>305</sup> Existe un dato que puede ayudar a contextualizar el impacto de la reconversión industrial en esta comarca. El fenómeno de la creación de las Agencias Locales de Desarrollo arranca en la CAPV a comienzos de los años ochenta para hacer frente a la crisis industrial en ciernes. Vitoria-Gasteiz y el Alto Deba son, en este sentido, dos de las comarcas pioneras en este campo. La Margen Izquierda, sin embargo, tendrá que esperar al año 1997 para ver el alumbramiento del Centro de Desarrollo Empresarial de la Margen Izquierda (CEDEMI), que siguiendo la metodología europea de los Centros e Innovación al uso plantea, por primera vez: “*la creación de nuevas empresas, diversificación de negocios e impulso para la incorporación de la innovación en empresas existentes, al objeto de contribuir a la generación de empleo mediante la capacitación de ideas y la asistencia tutorizada, ofreciendo asimismo apoyo técnico e infraestructuras*” (Cedemi, 2003).



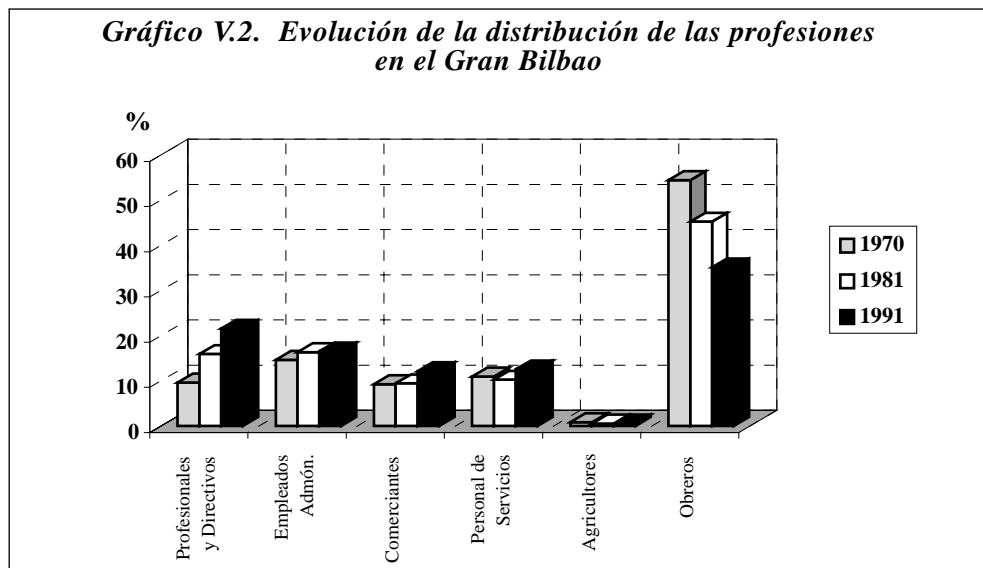
Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986* y *Censo de Población Activa de 1991*. Elaboración propia.

La modificación de la distribución interna del empleo por ramas de actividad económica incide, a su vez, en la evolución del reparto de los distintos pesos que presentan las profesiones. El Gráfico V.2 da cuenta de este fenómeno también para el Gran Bilbao. La disminución de la proporción de personas que se declaran “obreras” es muy notable pues pasa del 54.4% consignado en 1970 al 35.1% de 1991, constituyendo así el mayor descenso de todas las zonas de empleo aquí analizadas. Las mayores ganancias, *sensu contrario*, corresponden ahora al colectivo de “profesionales y técnicos” y “personal directivo”, que logran incrementar su peso en 12 puntos porcentuales hasta alcanzar el 21.5%. Algo menos significativas son las ganancias que arrojan los grupos de los “empleados administrativos” (+2 puntos), “comerciantes y vendedores” (+3 puntos) o el “personal de servicios” (+1.6 puntos).

En suma, se puede concluir al alimón con M. C. Torres (1995: 206) que la reestructuración industrial soportada por la Margen Izquierda se torna, a comienzos de los años noventa, en un aumento de las tasas de desempleo, en la pérdida de nuevas inversiones productivas, en un notable retroceso demográfico y en la pérdida de renta por habitante, confiriendo a esta zona de empleo un escaso atractivo a todos los niveles. Ante esta desoladora realidad, sin embargo, las instituciones públicas pondrán en marcha algunas estrategias de política industrial a tres niveles: espacial, sectorial y horizontal<sup>306</sup>

<sup>306</sup> Muy brevemente puede decirse que las políticas de promoción industrial de tipo espacial iniciadas en 1982 por la Sociedad de Promoción y Reconversión Industrial (SPRI), y más tarde por otros

(*ibid.*: 232), sentando las bases de una cierta mitigación en la pérdida de empleos industriales en la comarca.



Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986 y Censo de Población Activa de 1991*. Elaboración propia.

## 2.2. GÉNESIS Y CONSOLIDACIÓN DEL DIFUSO MODELO DEL VALLE DEL DEBA GUIPUZCOANO

### 2.2.1. El despegue industrial en el Deba y otros valles

Como acertadamente argumentan algunos (Catalán, 1990; Gárate, 1976; García de Cortázar y Montero, 1980), frente al modelo de desarrollo industrial vizcaíno ba-

.../...

organismos como Azpiegitura, BEAZ, o PROGESIN, S.A., han dado lugar a los conocidos polígonos industriales *Industrialdeak* y *Elkartegiak*. En la Margen Izquierda recalará el *Industrialdea* de Abanto y Zierbana (1985), mientras que en el Valle de Trápaga (1986) lo hará un *Elkartegia*. Con el paso de los años estos polígonos industriales se constituirán en elemento nuclear del empleo y desarrollo industrial comarcal por delante de los núcleos zonales clásicos de Sestao y Barakaldo. Otras actuaciones espaciales de consideración serán la aprobación del Plan para la Zona de Urgente Reindustrialización (Z.U.R) del Nervión y el Plan de Zona Industrial en Declive (Z.I.D) del País Vasco. Entre las políticas sectoriales destaca el Programa de Apoyo a la Inversión (PAI) puesto en marcha por el Gobierno Vasco en 1988 a través de la SPRI, más tarde sustituido por las Ayudas Financieras a la Inversión (AFI). Finalmente, las ayudas horizontales se articularon un conjunto de apoyos de tipo financiero, tecnológico y de gestión. Para profundizar en este tema véase el Apartado tercero del Capítulo V del estudio de Torres (1995).

sado en una alta concentración de capitales, inversiones capital-intensivas, reducido peso de la pequeña empresa y de la empresa familiar, o la supremacía de la industria básica sobre la fabricación de bienes de consumo, Gipuzkoa presenta un modelo industrial diferente. En primer lugar, porque la industrialización guipuzcoana está muy pegada (y condicionada) a su propia orografía. Este territorio, salpicado por angostos valles modelados a partir de una generosa red fluvial, presenta una fisonomía tortuosa y accidentada a lo largo y ancho de sus casi 2.000 km<sup>2</sup>. Valles, además, con características internas relativamente homogéneas que permiten distinguir incluso una cierta comunidad diferencial. Así, el valle del Deva, el del Urola, el del Oria constituyen, junto con el triángulo Hernani-Pasajes-Irun, las principales zonas de desarrollo industrial guipuzcoano (García de Cortázar y Montero, 1980: 81).

Difícilmente era posible el emplazamiento de un núcleo industrial a lo largo de 20 Kms., tal era el caso del curso medio y bajo del Ibaizabal, por lo que la atomización, esto es, la dispersión de células industriales será la tónica dominante. Pero además, debido a que frente a la potencia de un grupo burgués fuertemente concentrado, la acumulación empresarial en círculos reducidos, o el papel jugado por la banca que caracteriza al foco bilbaíno, en el caso guipuzcoano se observa una pequeña y mediana burguesía muchas veces aparecida al calor del propio proceso modernizador, pequeña y mediana empresa –cuando no familiar– como protagonista, o la relativa diversificación sectorial y de producto (Agirre Kerexeta, 1979 y 1987; Catalán 1988, 1990; García de Cortázar y Montero, 1980).

Se está, por lo tanto, ante un proceso de desarrollo industrial más en consonancia con un tipo de industrialización *difusa*, no tanto determinada por instancias capitalistas dirigentes y creadoras de grandes empresas siderometalúrgicas o navales “desde arriba”, cuanto de un modelo más apegado a lo local, paradigma del desarrollo endógeno “desde abajo” (Vázquez Barquero, 1988). La heterogeneidad, la multilocalización, la diversificación productiva o el tamaño medio y pequeño de las empresas constituyen, así pues, los rasgos prototípicos de un modelo estrechamente entretelado con su territorio.

El año de inicio de la industrialización guipuzcoana suele establecerse en 1842 y no por casualidad. El traslado de las aduanas a la costa un año antes encaminó, como en el caso vizcaíno, el tipo de cauce para el desarrollo y modernización industrial de Gipuzkoa. Es la fecha, además, en la que un destacado grupo de la burguesía donostiarra –los Brunet, Tantonat, Guardamino y Cía.– funda *La Esperanza*, primera fábrica estatal de papel continuo<sup>307</sup>. En esta primera fase industrializadora existen innegables conexiones entre Gipuzkoa, Cataluña y Francia. En efecto, muchas de las

---

<sup>307</sup> Las razones para una industria del papel y no del hierro como en Bizkaia radican, según M. Gárate, en varios factores. En primer lugar, Gipuzkoa carecía de yacimientos de carbón o hierro de envergadura y calidad suficientes. Además, el capitalismo comercial radicado en Donostia, no había estado ligado a las ferreterías, sino a actividades netamente comerciales. Aún más, la actividad papelera convertía a Gipuzkoa en la mayor provincia productora de papel, lo que proporcionaba a este territorio histórico las condiciones ideales para obtener ventajas competitivas en el sector (Gárate, 1976: 241).

iniciativas empresariales de la época fueron desarrolladas por las familias de los Brunet, los Frois, o los Blanc, llegados a Gipuzkoa al albur del auge comercial de la *Compañía Guipuzcoana de Caracas* durante el siglo XVIII, verdadera fuente de capitalización para las décadas posteriores<sup>308</sup>:

Los primeros nombres ligados a la industria papelera no son solamente guipuzcoanos, sino también catalanes y capitalistas de origen francés que tan estrecha relación tuvieron con San Sebastián. No se duda el poner al frente de estas empresas a técnicos conocedores del proceso y capaces de promocionar a niveles más altos la industria incipiente. Fourvel, Brunet, Viandt, son nombres que llevaron la dirección de fábricas papeleras guipuzcoanas. La industria papelera de Guipúzcoa participaba pues de capitales y personas ajenas en gran parte a la misma Provincia (Gárate, 1976: 244).

El caso es que *La Esperanza* fue la primera pero no la última; en efecto, a ésta le siguieron a orillas del Oria y con epicentro en Tolosa la fábrica de *Irura* (1843), la de *Txarama* (1856), *La Providencia* (1856) de Irun, la de *Amaroz* (1858), o la fusión de *La Esperanza*, *La Confianza* y *La Providencia* acaecida en 1863 inaugurando así un proceso de creciente concentración de capitales (Catalán, 1990: 127). El camino ascendente del sector papelero sufre, no obstante, una crisis a fines del siglo XIX, consecuencia directa de la pérdida colonial y del exceso de producción y diversificación de producto –tipos de papel– alcanzado. El resultado es la quiebra de algunos empresarios y la formación de cárteles, aunque sin excesivo éxito. Finalmente, en 1901 se crea el trust *La Papelera Española*, que agrupando en su seno la inmensa mayoría de las fábricas diseminadas por el Estado español, producirá, desde entonces, la mayor parte del papel estatal (Castells, 1987: 52-53).

También, en Bergara, a inicios de la década de 1840 se fundó una fábrica de hilados, tejidos y estampados de algodón de la mano de los Frois, Blanc y Silva, de origen catalán y francés, factoría que hizo de acicate en el surgimiento de otras muchas como *Tejidos de Lana de Azkoitia* (1846), *La Casualidad* (1859) de A. Elosegui también en Azkoitia para la producción de boinas, la *Compañía Fabril Guipuzcoana* (1860), o *La Algodonera Guipuzcoana* en 1862 (Catalán, 1990: 129). Dirá Montserrat Gárate que el interludio de 1840–1860 conlleva, en el caso guipuzcoano, la transformación del capitalismo comercial en un capitalismo industrial que se vuelca, en contra de lo que cabría esperar, en actividades no tradicionales de Gipuzkoa, como son el papel y el textil, pero que ya se habían experimentado con éxito en otras zonas (Gárate, 1976: 279).

En el ínterin entre la década de 1860 hasta la finalización de la guerra carlista en 1876, se nota un cierto estancamiento en la industria guipuzcoana, afectada, cómo no, por los avatares propios del enfrentamiento bélico, pero también a consecuencia

---

<sup>308</sup> Montserrat Gárate distingue entre dos grupos claramente diferenciados en la burguesía guipuzcoana de mediados del siglo XIX. De un lado, el capitalismo comercial donostiarra, no necesariamente guipuzcoano, ni siquiera donostiarra, menos cuantioso pero más emprendedor. El segundo, ligado a ilustres apellidos vascos, más conservador (Gárate, 1976: 284).

del traslado del interés capitalista hacia el negocio ferroviario. Reflejo de este fenómeno constituye la *Fábrica de Hierro de San Martín* (1860), en Beasain, que si bien surgió a partir de dos antiguas ferrerías, ya para 1865 instalaba un alto horno favorecido por la demanda del *Ferrocarril del Norte* (Catalán, 1990: 132). Con el paso de los años, la antigua *San Martín* pasaría a convertirse en *La Maquinista Guipuzcoana* (1892), factoría que tras realizar varios pinitos con calderas y turbinas de vapor, comenzó a producir vagones en 1905 favorecida por la coyuntura proteccionista del momento. En 1917, se registró la aún hoy muy dinámica *Compañía Auxiliar de Ferrocarriles, S. A. (C.A.F)*, dedicada desde entonces a la fabricación de material ferroviario. El *Goiherri* guipuzcoano comenzaba a recorrer así su particular senda industrial. Sin embargo, el definitivo despegue industrial guipuzcoano aun debía esperar unos años.

Mientras tanto, pequeños empresarios autóctonos fueron sumándose a distintas iniciativas fabriles dedicadas tanto a la producción de bienes de consumo (chocolate, achicoria, café, alpargatas, papel o armas), como de bienes intermedios y de equipo necesarios para la obtención de los primeros. Es este, un tipo de empresariado, un “*promotor industrial que huele a hierba*” (Agirre Kerexeta, 1979: 385). En efecto, frente a esa gran burguesía oligárquica vizcaína el origen social de muchos de los que luego serán promotores está en el caserío, y es el propio caserío el que, en no pocas ocasiones, le reporta el capital inicial necesario para la fundación de ese primer y pequeño taller. Como argumenta el profesor L. Castells, será este empresariado el que se constituya como esa “otra burguesía”, ya que por condición y origen social poco se asemejan a los grandes grupos burgueses no sólo vizcaínos, sino estatales, incluso en su pensamiento e ideología políticas:

El resultado de moverse bajo estas coordenadas es la configuración de un capitalismo no monopolista ni concentrado, engrosado por pequeños y medianos empresarios que, inducidos por esta condición, mantienen unas opciones políticas específicas y claramente desmarcadas del sector empresarial más poderoso a escala del Estado. Salvo alguna contada excepción, el empresariado guipuzcoano puede encuadrarse en lo que el profesor Tuñón ha dado en llamar ‘la otra burguesía’, es decir, una fracción de la burguesía que aunque con intereses coincidentes con el bloque de poder que domina el Estado, mantiene unas concepciones propias y contrapuestas a dicho bloque sobre los parámetros que han de seguirse para el desarrollo del país (Castells, 1987: 37-38).

Entre 1876 y 1890 se va a consolidar un fenómeno de trascendental importancia en la configuración del paisaje industrial de Gipuzkoa y, especialmente, en el Valle del Deba: la fabricación masiva de armas en el valle del Deva (Gárate, 1976: 20). La crisis de las ferrerías desde fines del siglo XVIII, así como la decadencia de la *Real Fábrica de Armas de Placencia*<sup>309</sup>, centro dinamizador del valle durante largo tiempo

---

<sup>309</sup> La *Real Fábrica de Armas de Placencia*, fundada en 1573, basaba su funcionamiento en un tipo de organización gremial destinando el total de su producción al gobierno. Si bien había jugado un papel



(García de Cortázar y Montero, 1982: 82-83), provocaron el que desde mediados del siglo XIX numerosos armeros agremiados comenzarán a asociarse entre sí. Los Manuel de Arna y otros siete eibarreses, o Manuel Gárate y otros más así lo hicieron<sup>310</sup>. Las mismas Orbea y G.A.C. así nacieron, a veces mediante la hipoteca del propio caserío (Agirre Kerexeta, 1979: 386).

El momento del despegue definitivo de esta industria debe encuadrarse con la llegada de la electricidad como fuerza motriz en sustitución de la hidráulica. Ya para el año 1900 el uso de la energía eléctrica se había extendido ostensiblemente. Prueba de su incidencia es el número total de armas producidas en tal fecha, que supone un 73.2%, si se compara con los guarismos de diez años atrás<sup>311</sup>. Así, frente al total de 152.420 unidades entre pistolas, fusiles, escopetas y revólveres de 1890, a los más de 263.998 unidades de 1900 (Gárate, 1976: 208). El progreso de la producción armera provoca, asimismo, una progresiva concentración de capitales y trabajadores. De este modo, a comienzos del siglo XX son cinco los centros armeros que destacan por su envergadura: *Orbea y Cía.*; *Trocaola, Aranzabal y Cía.*; *Gárate, Anitúa y Cía.*; *Victor Sarasqueta*; y *Arizmendi y Goenaga*. Los cuatro primeros establecimientos absorbían en 1906 el 47% de los trabajadores, mientras que la fábrica de *Orbea y Cía.*, producía ella sola un 24% de la producción armera (Castells, 1987: 68).

Pero los comienzos de siglo no solamente se convierten en los años dorados de la industria armera, sino en los de otros sectores que, ya a partir de entonces, despega-

---

.../...

muy dinamizador de toda la zona desde su nacimiento hasta el siglo XVIII –gran parte de la actividad ferrona del valle giraba en torno a ella–, el XIX supondrá su final. Así, tras el tímido apogeo de los años 1800-1808, la fábrica entró en franca decadencia. Por fin, la promulgación del real decreto de 1.859, que dictaminaba la libertad en la fabricación de armas, finiquitó totalmente su andadura. Este real decreto permitió, no obstante, la participación de la iniciativa privada en la producción armera, que a partir de entonces fue creciendo hasta convertirse en uno de los sectores punteros del proceso de modernización económica e industrial guipuzcoano (Agirre Kerexeta, 1979: 382-3; Castells, 1987: 65).

<sup>310</sup> Como refiere Iñigo Agirre en su estudio del valle del Deva, el total de los fundadores de los talleres de armas provienen de las Reales Fábricas, quienes o bien reconvierten las antiguas ferrerías, o bien establecen el taller en los bajos del caserío: “y de estos talleres iniciales saldrán los artífices de la expansión: *Bonifacio Echeverría* (fundador de la *Star*), *Victor Sarasqueta*, *Pablo Aranzábal*, *Julián Pascual*, etc., a los que se sumarán a partir de 1.916 los primeros alumnos formados en la *Escuela de Armería* (*Bascaran*, *Bolunburu*, *Anitua*, *Manso*, etcétera)” (Agirre Kerexeta, 1987: 78). Es en la armería, de hecho, en donde descansa la base de partida de la iniciativa individual tantas veces aludida.

<sup>311</sup> Además de la innegable importancia del factor “eléctrico”, no es posible obviar otros no menos significativos como la división y organización del trabajo que se impuso y que no es otra que el sistema de destajo. El trabajo a destajo permite aumentos de productividad elevados así como la obtención de artículos a bajo coste, lo que a su vez posibilita la fijación de precios más bajos y competitivos en el mercado. Luis Castells lo ejemplifica a partir de la fábrica Orbea: “(...) consiste en establecer unas cantidades de retribución extra en razón al nivel que alcanzase la producción siempre y cuando ésta sobrepase un mínimo; si el operario no logra ese índice básico de producción se le abonaba un salario previamente estipulado, pero si lo superaba las diferencias que obtuviera se repartían entre el trabajador y la empresa” (Castells, 1987: 69).

rán con fuerza. Los ramos de la alimentación, el mueble y el textil, la siderometalurgia, o la ya citada industria ferroviaria se consolidan y buscan, sin duda, la apertura de nuevos mercados<sup>312</sup>. Supone, asimismo, esos primeros pasos en el sector de la máquina-herramienta. Es el caso de los *Cruz, Ochoa y Cía.*, en Eibar, o *Construcciones Mecánicas Illaramendi* en Rentería, que copiando modelos de máquinas alemanas y estadounidenses comienzan a construir tornos o sierras paralelos hacia 1895 y 1902 respectivamente (Catalán, 1990: 139).

De todos modos, no es posible desdeñar uno de los factores, que al igual que en Bizkaia, más importancia tuvo en el desarrollo y prosperidad de la industria guipuzcoana desde comienzos de siglo: la política proteccionista seguida por los sucesivos gobiernos españoles desde el último decenio del siglo XIX. Como refiere Castells, entre los años 1891-94 y 1903-06, momentos de intenso debate arancelario, los empresarios guipuzcoanos –siderometalúrgicos y del papel principalmente– tuvieron una activa intervención antilibrecambriista, llegando a constituir, a imagen y semejanza de Bizkaia, la *Liga Guipuzcoana de Productores*, si bien su longevidad fue efímera y terminaron por tomar parte en la vizcaína, de mucho mayor potencial e influencia políticas (Castells, 1987: 47-48).

Simultáneamente, el territorio va compartimentándose en diversas zonas o áreas funcionales que giran, fundamentalmente, en rededor de los cauces fluviales del Deva, el Oria, el Urola o el Urumea, a la vez que Donostia–San Sebastián adquiere todas las connotaciones propias de la capital. En definitiva, que como en el caso del Bajo Bidasoa, son éstos los años durante los que se moldea una realidad social, económica y hasta política, la guipuzcoana, que aún con los matices propios del discurrir de los años, se preserva en la actualidad, demostrando mayor viabilidad que otros modelos basados en el monocultivo industrial pesado.

### 2.2.1.1. *Transformación de la estructura laboral*

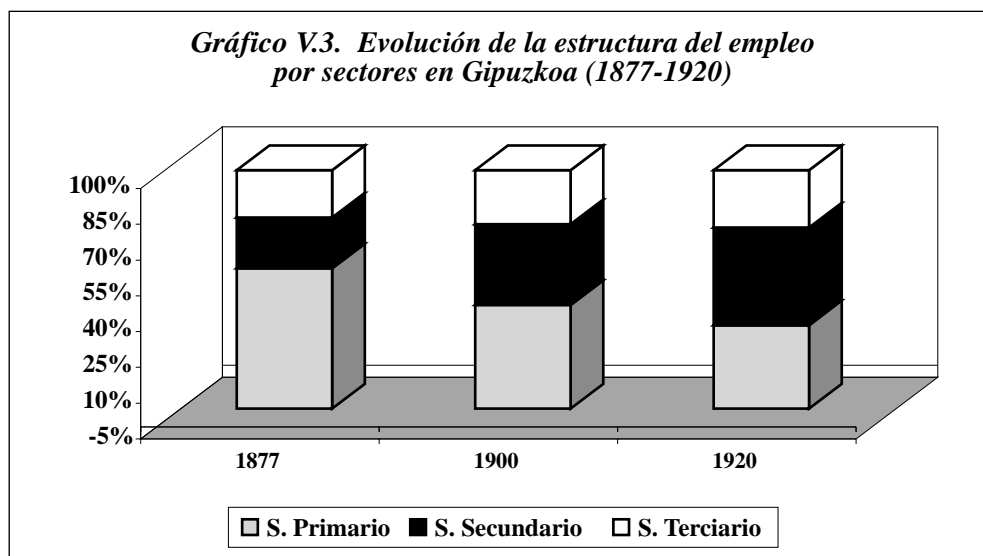
No es posible dejar de lado la modificación de la estructura del empleo que acompaña a Gipuzkoa durante esta primera fase de su proceso de industrialización. Se está haciendo referencia, claro está, al particular comportamiento de la población activa, concretamente a la denominada *transferencia sectorial* que, al igual que en el Bajo Ibaizabal, es factor común durante estos años. Como se observa en el Gráfico V.3, el incremento del sector secundario durante el intervalo 1877-1920 es la constante, siempre en perjuicio de las actividades agrícolas y pesqueras.

La evolución de la población activa es diáfana. De un total de 91.613 personas activas en 1877 a 98.089 durante 1920. El peso de la población activa en la población

---

<sup>312</sup> Así como en el caso de la industria armera existía una tradición exportadora muy enraizada, otros sectores habían sido menos dados a salir del mercado interior, en ocasiones reducido incluso a los territorios vascos y sus colindantes.

total, no obstante, disminuye desde el 54.8% al 37.9%. Las razones no están claras –si bien la misma información censal hay que tomarla con ciertas prevenciones– pero parece, en hipótesis, que tienen mucha relación con la crisis económica que sucedió a la finalización de la I Guerra Mundial, de gran impacto en el Estado español (Velarde Fuentes, 1999: 496-509), pudiendo fagocitarse así el acceso de importantes grupos de población a la actividad<sup>313</sup>.



Fuente: L. Castells, *Modernización y dinámica política en la sociedad guipuzcoana de la Restauración. 1876-1915*, p. 188. Madrid. 1987.

Por último, Castells aporta un mayor conocimiento de cada una de las categorías que conforman los diferentes sectores. Así, el sector primario lo coparían muy mayoritariamente las labores de carácter agrícola y forestal –cerca del 95% del total en 1920– por un escaso 5% las actividades pesqueras. En el sector secundario, en el que el autor introduce los “trabajos industriales”, “trabajos mineros”, y “transporte”, es el primero de estos grupos el de mayor enjundia, pues pasa de aportar 15.649 personas activas en 1860 a 33.646 en 1920, lo que supone un 83.8% del total. La minería apenas absorbe población activa, no así el transporte que desde inicios de siglo acrecienta su peso en este sector. Finalmente el sector terciario, en el que los colectivos de comerciantes, financieros, clero, ejército y servicio doméstico se reparten el grueso poblacional (Castells, 1987: 187-189). En cualquier caso, la fortaleza del sector industrial no es aún comparable con la de la Margen Izquierda del Ibaizabal.

<sup>313</sup> Añádase a esta hipótesis el hecho de la inexistencia de una definición (delimitación) de los modernos conceptos de empleo, paro, inactividad etc., lo que lleva a suponer que gran cantidad de los considerados a efectos censales como inactivos fueran en realidad activos desempleados.

## 2.2.2. Influjo del modelo cooperativo en el Alto Deba

### 2.2.2.1. Breve recorrido por la génesis y consolidación de la experiencia cooperativa

Más allá de las razones<sup>314</sup> del éxito y consolidación fabril guipuzcoanas del periodo 1914-1936, muy en contraste, por otro lado, con las penurias soportadas por buena parte de la Península, parece importante dedicar cierto esfuerzo a comprender la génesis y desarrollo del movimiento cooperativo, por su indiscutible incidencia en la configuración de la actual zona de empleo del Alto Deba<sup>315</sup>. Hay que subrayar, no obstante, que no se trata de estudiar el cooperativismo en toda su dimensión, sino más bien de comprender a grandes rasgos los condicionantes bajo los que se ha desarrollado esta experiencia empresarial, con especial atención al tipo de política de empleo desplegada por la misma.

Antes de entrar a estudiar el modelo cooperativo hay que reseñar, por su especial significación, que ya desde la Edad Media la metalurgia ha sido y es el eje de la economía de Arrasate-Mondragón, auténtico núcleo de la comarca guipuzcoana. Así, de las primeras Ordenanzas de la Cofradía de San Valerio se desprende que, ya en el siglo XV, la mayor parte de los, aproximadamente, 1900 habitantes con que contaba el municipio se dedicaba a labores relacionadas con la obtención y transformación del acero, actividad que durante largos siglos se desarrollaría según esquemas y formas de producción artesanales.

A finales del siglo XIX se adoptaron los modelos de producción industriales, manteniéndose la tradición metalúrgica centrada en la fabricación de artículos de cerrajería y ferretería. Son los años en los que aparecerá y se desarrollará la *Unión Cerrajera* como una empresa integral, que durante gran parte del siglo XX constituirá el centro de trabajo más importante de Mondragón<sup>316</sup>. Hay que subrayar, en este sentido, la importancia de obras sociales promovidas por la *Unión Cerrajera*, como la Escuela de Aprendices, punto de partida de iniciativas que marcarán el futuro desarrollo del Alto Deba y, especialmente, la Escuela Profesional Politécnica, cuna de la actual Universidad y del propio movimiento cooperativo.

---

<sup>314</sup> Cuatro explicaciones sobresalen en este punto:[1] la capacidad para la diversificación de producto mostrada por el sistema de factoría tras la crisis armera; [2] la cualificación de la fuerza de trabajo a partir de una educación técnica muy en deuda con la Escuela Armera de Eibar; [3] capacidad organizativa del movimiento obrero para hacerse con el proceso productivo, esto es, iniciativa cooperativa; finalmente, [4] introducción de nuevas tecnologías, sobre todo alemanas, que permitieron la instauración de nuevos procesos productivos (Catalán, 1988: 58).

<sup>315</sup> Para estudiar el devenir histórico del conjunto del valle del Deba se puede acudir a Agirre Kerejeta (1987), que realizó su tesis doctoral sobre la geografía urbana e industrial del mismo.

<sup>316</sup> El dinamismo industrial en torno a esta gran empresa será enorme. Según un estudio de SIA-DECO (1972) sobre Mondragón, en 1950 un 77,7% de la población activa estaba ocupada en el sector secundario, mientras que para 1969 este porcentaje se había elevado al 82,7%. Nótese el significado que acompaña a estas cifras, pues aún el movimiento cooperativo estaba dando sus primeros pasos.

En síntesis, se puede afirmar de la experiencia cooperativa que se trata de un nuevo tipo de promoción empresarial<sup>317</sup> de carácter cooperativo<sup>318</sup>, que partiendo de la fuerte tradición industrial que arrastraba desde tiempo atrás la ciudad de Arrasate-Mondragón, se expandirá cual mancha de aceite por todo el valle de Léniz, en lo que supondrá sin duda un cambio de dimensiones estructurales. Entretanto, los antecedentes de *Alfa* en 1920, por su excepcionalidad, solamente pueden considerarse como tales. Como afirma I. Gorroño (1975), el estudio del fenómeno cooperativista exige a la fuerza referirse a la labor del sacerdote D. José María Arizmendiarreta, propulsor y posterior animador de la iniciativa cooperativa en Mondragón, y que se había formado en Economía Política y realizaciones colectivas de carácter industrial en Holanda. Tras su llegada a Mondragón en 1941 entró a formar parte de la *Escuela de Aprendices de la Unión Cerrajera* como profesor, si bien la endogamia<sup>319</sup> que acompañaba al complejo cerrajero le persuadirá sobre la necesaria creación de una escuela técnica de formación profesional con miras a servir a una comunidad más amplia (Thomas y Logan, 1991: 37-38). Con el patrocinio de varias empresas de la localidad y la educación como punto de partida se abre por fin en 1943 la *Escuela Técnica de Formación Profesional*, con veinte estudiantes iniciales que para 1947 ya habían obtenido la maestría industrial, mientras que once de ellos conseguirían diplomarse con el título de perito industrial en la *Escuela de Ingeniería de Zaragoza* en 1952.

Los orígenes cooperativos deben situarse en ULGOR (iniciales de los Usatorre, Larrañaga, Gorroñoigoitia, Ormaetxea y Ortubay) en 1954. Son cinco las personas fundadoras –al comienzo bajo la fórmula de responsabilidad limitada, pues no existía amparo legal de la cooperativa– que junto a Arizmendiarreta compran un pequeño taller en Vitoria, si bien ULGOR construiría una nueva fábrica en Mondragón en abril de 1956. Desde sus comienzos, la experiencia cooperativa se fundamentará en una *lógica o principios cooperativistas*<sup>320</sup> orientada al “logro de un auténtico progreso económico y social asentado en unas relaciones laborales más justas” (Albizu y Basterrtxea, 1998: 86).

<sup>317</sup> El profesor Agirre Kerexeta distingue tres tipos de orígenes entre las iniciativas empresariales: la individual, plenamente manifestada desde fines del XIX en el curso medio y bajo del valle del Deva y que ya se ha tratado al abordar la primera fase de la industrialización; la iniciativa del capital, también tratada; por fin, la génesis cooperativa (Agirre Kerexeta, 1979; 1987).

<sup>318</sup> Tal carácter se resume en varios aspectos: abono de una cuota de ingreso para la obtención del estatuto de cooperativista (trabajador-propietario); democratización limitada en una amplia gama de cuestiones de gestión empresarial; una política de remuneración basada en el rango de los puestos de trabajo relativamente plana; y, por fin, el reparto compartido de los beneficios resultantes tras separar los fondos necesarios para las inversiones futuras.

<sup>319</sup> De este hecho da cuenta J. M. Ormaetxea (1997: 36) que observa la existencia de dos comunidades en Mondragón: una era la que vivía bajo la tutela de la *Unión Cerrajera*, apoyada a su vez por el Economato, la Escuela de Aprendices, la Caja de Auxilios, los comedores y viviendas para los trabajadores y una Hermandad de Trabajadores (HETRUC) con su propio régimen de seguridad social; la otra la constituía un “resto” capitaneado por *Elma* y sus aproximadamente 1.000 trabajadores.

<sup>320</sup> Entre los distintos principios destacan: *soberanía en el trabajo*, como elemento para conseguir una transformación individual y colectiva; *carácter subordinado e instrumental del capital* a las necesi-

La segunda mitad de la década de 1950 sentará algunas de las bases más innovadoras en el área financiera, de previsión social, formación y redes entre cooperativas. En 1957 se crea *Arrasate Soc. Cooperativa* para la fabricación de troqueles, a la vez que se expande internamente ULGOR al crear su División de Electrónica y es reconocida oficialmente la *Escuela* creada en 1943 por Arizmendiarrreta, que edifica un nuevo centro de formación en el que se involucra una novedosa red público-privada. Durante 1958 se pone en marcha el sistema de previsión social Lagun-Aro, base para la cobertura de un colectivo cooperativista *alegal* en la normativa franquista de la época. Un año más tarde, se procederá a abrir la entidad bancaria Caja Laboral Popular con el apoyo financiero de *Ulgor*, *Arrasate* y la *Cooperativa San José* luego *Eroski*, lo que permitirá aprovechar el ahorro familiar de la comarca y el negocio bancario generado por las cooperativas, dando salida así al problema de la financiación generada por los distintos proyectos puestos en marcha.

La década de los sesenta conoce la expansión tanto geográfica –inmersiones en Vitoria-Gasteiz y las comarcas vizcaínas adyacentes, debidas a un valle angosto y exhausto– como de ámbitos de negocio –diversificación de mercados y salto a Europa, siendo especialmente destacable la creación de ULARCO, antecedente del actual *Mondragón Corporación Cooperativa* (MCC) y la ampliación de la Escuela Profesional –ahora Politécnica–, conscientes de la importancia del entramado institucional para el desarrollo cooperativo y la proyección externa (Torres, 1999: 178). Asimismo, Lagun-Aro verá renovadas sus estructuras. Como ejemplo del fortalecimiento industrial que estaba jugando el cooperativismo ya para esa época, debe darse cuenta de los datos recogidos por la empresa SIADECO (1972: 46), que para el año 1969 contabilizaba a un 82,7% de la población activa ocupada en el sector industrial.

La primera mitad de la década de 1970, antes de los primeros efectos de la crisis económica que se avecinaba, se corresponde con la consolidación de la envergadura del movimiento cooperativo –el grupo sobrepasa ya los 17.000 empleos a finales de los setenta (*vid.* Gráfico V.4)– produciéndose un gran avance en el área de la investigación y desarrollo con la puesta en funcionamiento del Centro de Investigaciones Tecnológicas *Ikerlan* el año 1975, que jugará un papel vital como centro de transferencia tecnológica y de I+D hacia las empresas cooperativas cliente. El azote de la crisis industrial en el cooperativismo de la época será, de hecho, de menores consecuencias a las registradas en otras comarcas y, en especial, a las zonas de empleo de larga tradición industrial como la Margen Izquierda del Ibaizabal o el cinturón industrial de Donostialdea:

---

.../...

dades de la comunidad cooperativa; *intercooperación*, con especial desarrollo del concepto de solidaridad entre las distintas cooperativas del grupo; *organización democrática*, materializada en la igualdad de todos los socios trabajadores bajo la fórmula de “un hombre, un voto” en la Asamblea General; participación en la gestión, mediante la articulación de mecanismos que encaucen la información sobre las variables de gestión, consulta y negociación con los socios, etc.; finalmente, *educación*, a fin de garantizar la extensión de los principios cooperativos, profesionales y generales en el entorno mondragonés. *Vid.* Albizu y Basterretxea (1998) y Ormaetxea (s.f).

El éxito de las cooperativas de Mondragón ha quedado demostrado no sólo por su crecimiento, sino también por su capacidad para sobrevivir durante las recesiones económicas y rebasar con éxito a las zonas circundantes. Aunque los mercados de los productos de Mondragón resultaron muy afectados por la recesión global de mediados del decenio de 1970 y sus prolongadas repercusiones en España, las cooperativas consiguieron mantenerse a flote sin recurrir a despidos masivos. La organización general de las cooperativas les permitió transferir miembros de las operaciones más perjudicadas a las más solventes. Al mismo tiempo, se crearon nuevas cooperativas para responder a las nuevas oportunidades de mercado (Benton, 1993: 114).

La exitosa superación de la crisis afianzará la ciudad de Arrasate-Mondragón como cerebro gris de un movimiento cooperativo ya muy complejo, lo que ha llevado a algunos autores a plantear el caso ideal de Mondragón como “medio innovador endógeno” (Torres, 1999), como “sistema innovador” (Cooke y Morgan, 1998), e incluso como “distrito industrial” (Benton, 1993).

Complejidad que aumentará durante los años ochenta que se caracterizan, sobre todo, por un periodo de crisis industrial que se deja notar con fuerza sobre el empleo tanto de las distintas cooperativas como de la comarca. Sin embargo, también se establecerán las bases para la gestación de lo que en 1991 será Mondragón Corporación Cooperativa (MCC), en respuesta al desafío que plantea la entrada del Estado español en la Comunidad Económica Europea y la creciente globalización de la economía (MCC, 2002). Así, el año 1985 ve nacer el *Consejo de Grupos de Cooperativas* y dos años más tarde el *I Congreso del Grupo Cooperativo Mondragón*. Las cooperativas, antes agrupadas comarcilmente atendiendo a razones de proximidad, se estructuran sectorialmente de acuerdo con sus afinidades productivas. Ikerlan, también recogerá renovadas energías, en la apuesta del movimiento cooperativo por la renovación y el avance tecnológico. En el marco del movimiento cooperativo tendrá lugar, asimismo, el alumbramiento de la *Agencia de Desarrollo de la Mancomunidad del Alto Deba* (1984), creada en un principio para dar solución a la problemática relacionada con los residuos sólidos urbanos. Prontamente, sin embargo, la Agencia tomará el liderazgo en las actividades formativas profesionales de esta zona de empleo, actividades que se complementarán a partir de principios de los noventa con la puesta en funcionamiento del área de promoción empresarial.

**Tabla V.8. PIB per cápita en 1996 en el Alto Deba y Arrasate-Mondragón**

	PIB per cápita	Índice
<b>CAPV</b>	13.745	100
<b>Gipuzkoa</b>	14.052	102
<b>Alto Deba</b>	17.027	124
<b>Arrasate</b>	16.582	121

Fuente: [www.arrasate-mondragon.org](http://www.arrasate-mondragon.org). Elaboración propia.

En la década de los noventa, destaca el salto cualitativo experimentado desde 1992 a raíz de la creación de MCC. Como afirma la profesora M. C. Torres (*op cit*: 179), la nueva estructura articulada permitirá la adopción de estrategias típicas de las empresas multinacionales como son la apertura de establecimientos productivos y comerciales a escala planetaria. Coincide esta apuesta con el ciclo económico expansivo abierto a mediados de los años noventa, etapa que parece haber sido mejor aprovechada en Gipuzkoa (*vid.* Tabla V.8), lo que habría llevado a este territorio histórico –y al Alto Deba en particular– a: “*acelerar el círculo virtuoso de incremento de la competitividad, crecimiento de la empresa, empleo, ...*” (Zaldo *et al.*, 2000). Paralelamente, tanto el primer informe de la SPRI (1999) sobre la *Utilización de Herramientas y Técnicas de Gestión en la CAPV 1996-1998*, como el posterior (2002) encuentran al solar guipuzcoano a la cabeza en la utilización de herramientas de “Mejora Continua”, implantación del modelo europeo de calidad “EFQM” etc., instrumentos de gestión todos ellos especialmente valorados y acogidos por el complejo MCC.

Otro hecho de gran relevancia será la creación Universidad de Mondragón- Mondragon Unibertsitatea (MU), universidad de carácter privado y con una clara orientación hacia la satisfacción de las necesidades de la empresa. Asimismo, en estos últimos años se produce un espectacular aumento de la cifra de negocio, en gran medida propiciado por el vigoroso incremento de la internacionalización. Actualmente, MCC, dispone de 23 plantas industriales en el exterior y prevé llegar a 60 plantas en el año 2005.

#### 2.2.2.2. *Política de empleo en el Grupo MCC*<sup>321</sup>

Llama la atención el que la evolución del empleo total en el Grupo MCC ha aumentado de forma constante durante el periodo 1973-2002 a pesar de las crisis industriales y económicas que le han tocado lidiar a la comarca del Alto Deba. Y sorprende aún más, si se tiene en cuenta que el Grupo MCC a comienzos de la crisis de los setenta estaba constituido, mayoritariamente aún, por actividades netamente industriales.

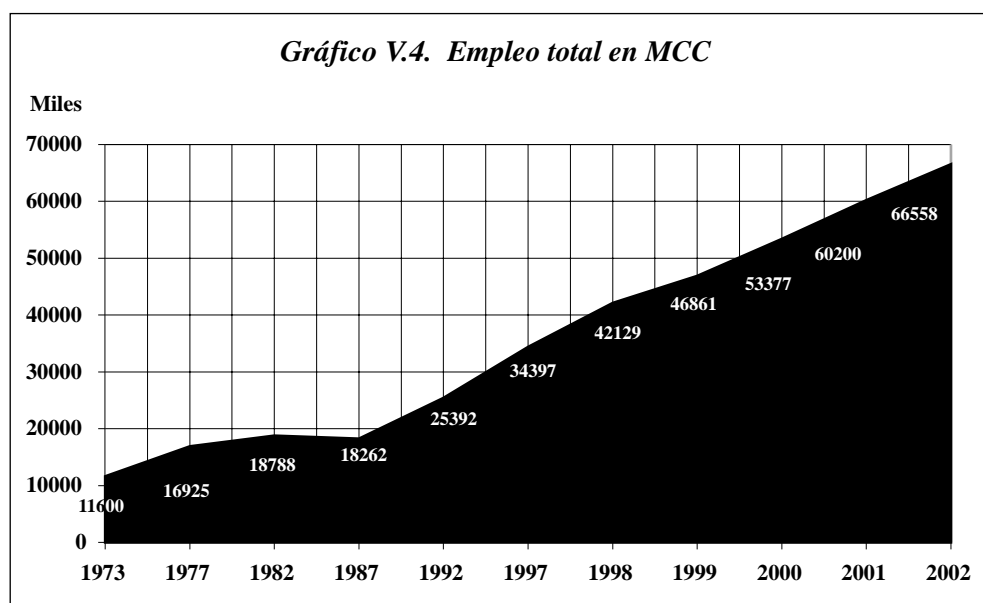
El Gráfico V.4 da cuenta del incremento del empleo al que se ha hecho referencia. En efecto, este holding empresarial ha pasado de los 25.392 empleos de 1992 hasta los 66.558 de finales de 2002 y sigue apostando por el crecimiento para los próximos años. Nótese que el total de empleo cooperativo derivado del CMT en el Alto Deba alcanzaba un 27% del total de los ocupados en 2001 (*vid.* Gráfico V.5), unos 8.000 empleos cooperativos<sup>322</sup>. Durante los años más duros de la primera crisis

<sup>321</sup> En la conformación de este apartado se sigue, fundamentalmente, el estudio de E. Albizu e I. Basterretxea publicado en 1998.

<sup>322</sup> Los datos censales estiman esta misma cifra en unos 5.450, un 18.9% de la población ocupada. Véase la Tabla VI.14 del Capítulo VI de esta investigación.



industrial (1977-1987) la creación neta de empleo en MCC alcanza los 1.337 puestos de trabajo, si bien es necesario advertir que entre 1982 y 1987 el Grupo registra una pérdida neta de empleo cercana a los 500 ocupados, en línea con lo que sucederá en la propia comarca (*vid.* Tabla V.10). Durante la crisis mundial de los primeros años de la década de los noventa, análogamente, MCC se verá fuertemente afectada en su Grupo Industrial hasta el punto de computar una pérdida de unos 2.000 empleos entre 1992 y 1994, si bien la política de empleo de carácter defensivo puesta en marcha, junto con las positivas evoluciones de los Grupos Financiero y de Distribución (Eroski), lograrán mitigar esta pérdida (Albizu y Basterretxea, 1998: 88 y *vid.* Tabla 1 del Anexo). Entre 1992 y 1997, de hecho, el aumento neto del empleo alcanzará la importante cifra de 9.000 puestos de trabajo.



Fuente: MCC (2003). En su página web: [www.mcc.es](http://www.mcc.es). Elaboración propia.

La pregunta que se plantea es, por lo tanto: ¿cómo es posible que MCC mantenga e incluso incremente sus niveles de empleo en tiempos de crisis? Según explica Goienetxe (1996: 156 y ss.) en su artículo “La experiencia de la gestión de empleo en MCC”, partiendo del principio básico de que la creación de empleo estable y competitivo constituye el pilar básico del modelo cooperativo mondragonés<sup>323</sup>, a principios de los años ochenta comenzó a definirse y establecerse un sistema de cuotas y pres-

<sup>323</sup> Ciertamente, como bien subrayan Albizu y Basterretxea: “El hecho de dedicar una política general al empleo indica la responsabilidad social adquirida por la empresa a este respecto. El primer paso para que una empresa desarrolle estructuras que permitan la generación de empleo es que éste forme parte de la filosofía de la misma” (1998: 90).

taciones de “ayudas al empleo” sobre la estructura mutual existente en Lagun-Aro, a fin de hacer frente a los impactos de la crisis industrial de aquel momento. Tras la provisionalidad de los primeros años, en 1983 se aprobó una normativa –aún en vigor en lo sustancial– que establecía un conjunto de cuotas variables en función de la coyuntura, así como unas prestaciones por desempleo<sup>324</sup> orientadas, principalmente, a la superación del paro y no tanto a la asistencia pasiva de los desempleados. La estructuración de las prestaciones, siguiendo a Goienetxe (*ibid.*: 159) es la que sigue:

- a) **POR DESEMPLEO TOTAL:** se contemplan dos opciones, la reubicación y el desempleo efectivo. La *reubicación* es la piedra angular del sistema de ayudas al empleo en MCC y, por lo tanto, el recurso a la misma debe ser prioritario. Consiste en trasladar a los socios desempleados a otra cooperativa compensándoles los gastos de traslado y, en caso de permanencia definitiva en esa segunda cooperativa, implica la prestación de ciertas compensaciones por parte de Lagun-Aro a la empresa receptora y/o al socio transferido. En buena lógica, el recurso a la reubicación obliga a las cooperativas receptoras a la reducción de las horas extraordinarias y al reparto del tiempo de trabajo; el *desempleo efectivo*, por su parte, se concede a aquellas personas con nulas posibilidades de reubicarse, dotándoles de una financiación que alcanza el 80% del salario por un periodo máximo de 12 meses a lo largo de dos años, obligando a la cooperativa a establecer un sistema rotatorio para la plantilla en desempleo.
- b) **POR DESEMPLEO PARCIAL:** si una vez llevadas a cabo las reubicaciones máximas posibles no se da solución al conjunto de los desempleados, se acomete un reparto interno del tiempo de trabajo mediante reducciones de calendarios (reducciones de jornada laboral o acomodo del calendario a las necesidades productivas). Asimismo, se establece un periodo máximo de un año para recuperar las horas de trabajo perdidas. Lagun-Aro, por su parte, aporta el 80% del salario correspondiente a las horas no recuperadas.
- c) **POR SOLUCIONES DEFINITIVAS AL DESEMPLEO:** para casos extraordinarios también se contemplan soluciones del tipo de las jubilaciones extraordinarias o las indemnizaciones por baja societaria voluntaria.

La mirada a los datos recogidos en la Tabla V. 9 ilustran la estrategia de empleo comentada más arriba. En efecto, entre 1991 y julio de 1995, en plena crisis de inicios de los noventa, el recurso a las “ayudas de empleo” en el conjunto de la agrupación cooperativa mondragonesa fue muy habitual. Se computan un total de 553 reubicaciones definitivas, siendo la media mensual para el periodo de unas 308, y con un total de 12.940 personas afectadas por la aplicación de la fórmula del calendario reducido. Por su parte, la media mensual de preceptores del desempleo efectivo llegó a su pico máximo durante 1993, con total de 455 personas.

---

<sup>324</sup> Recuérdese que el régimen cooperativo no está sujeto a las prestaciones derivadas del Régimen General de la Seguridad Social.

**Tabla V.9. Estrategias de reparto interno del empleo en MCC**

CONCEPTO	1991	1992	1993	1994	1995 (Hasta 31/7)
Media mensual de reubicaciones temporales	272	315	322	434	195
Personas afectadas por calendario reducido	850	3.670	5.570	2.650	200
Media mensual de perceptores de desempleo efectivo	46	215	455	141	15
Calendarios anuales completos	29	137	353	104	15
Desempleo acumulado por calendario reducido	50	310	612	161	18
Reubicaciones definitivas	9	79	224	141	100

Fuente: A partir de Goienetxe (1996), *Ekonomiaz*, 34. p. 160.

Pero más allá de la estrategia de corte defensivo vista hasta ahora, también se debe incidir en la otra estrategia paralela seguida por MCC durante los últimos años al objeto de incrementar sus niveles de empleo y hacer frente a sus necesidades de expansión y crecimiento. En efecto, como bien apuntan Albizu y Basterretxea:

Desde nuestro punto de vista, una de las principales características operativas de la gestión de empleo en MCC, que ha permitido este crecimiento ininterrumpido tanto de su cifra de negocio como del número de trabajadores ha sido, sin duda, la flexibilidad laboral, contextualizada ésta dentro del código axiológico y la estrategia de MCC (1998: 91).

El recurso a la flexibilidad laboral será, desde comienzos de la década de 1990, una moneda de cambio corriente tanto en su forma numérica, como en la funcional y salarial<sup>325</sup>. En lo que a la *flexibilidad numérica* se refiere, MCC utilizará dos grandes vías: la primera es el recurso a la contratación temporal e, incluso, la creación de la figura del “socio temporal”<sup>326</sup>; la segunda consiste bien en la deslocalización de mu-

<sup>325</sup> Véase el Apartado 3.3.2.1 del Capítulo III.

<sup>326</sup> Tras someterse a aprobación por la masa de asociados, MCC decidió crear la figura del Socio Temporal. Esta figura goza de los mismos derechos “políticos” a los del socio cooperativista ordinario pero su permanencia con tal estatus es, en principio, de tiempo determinado entre un mínimo de dos y un máximo de cinco años, si bien lo habitual es la permanencia por un máximo de tres años. Transcurrido ese “periodo de prueba” MCC decidirá la conversión o no en indefinido del trabajador. Según la información publicada por el diario *El Correo* (12/01/1997) la tasa de conversión de los contratos de duración determinada en socios cooperativos indefinidos rondaba el 90%. Análogamente, el socio de duración determinada, normalmente, debe realizar una aportación en torno al 10% de la cantidad correspondiente a los socios de pleno derecho, y aportar el resto una vez contratado de forma definitiva. En cuanto a la cotización se le reconocerá como cotizado, a efectos de su jubilación, el periodo en el que ha estado como mutualista de duración determinada. La utilización de esta figura se ha intensificado en la zona de Oñati, especialmente entre empresas como ULMA, ORKLI, MAIER, GRUPO COPRECI, etc. Vid. también Albizu y Basterretxea (1998) y Chavez (2003).

chas de sus actividades hacia países con costes laborales inferiores o bien adquiriendo participaciones y el control en algunas empresas que permitiéndole alcanzar sus objetivos estratégicos no implican la asunción de los costes laborales. En cualquier caso, como han manifestado Albizu y Basterretxea (*ibid.*) el mayor potencial de flexibilidad numérica descansa en el recurso a la movilidad geográfica, funcional y a la propia gestión flexible del tiempo de trabajo que se deriva de la normativa de ayudas al empleo aprobada en 1983 y ya comentadas. En lo referente a la *flexibilidad funcional* destaca el progresivo desarrollo de los grupos de trabajo autónomos y autoorganizados sobre la base de la gestión por procesos<sup>327</sup>. Finalmente, la *flexibilidad financiera* se apoya en la variabilidad inherente a los costes laborales por el ajuste entre los contratos y las horas trabajadas, y en el establecimiento de una estructura salarial asociada a los objetivos empresariales y el desempeño.

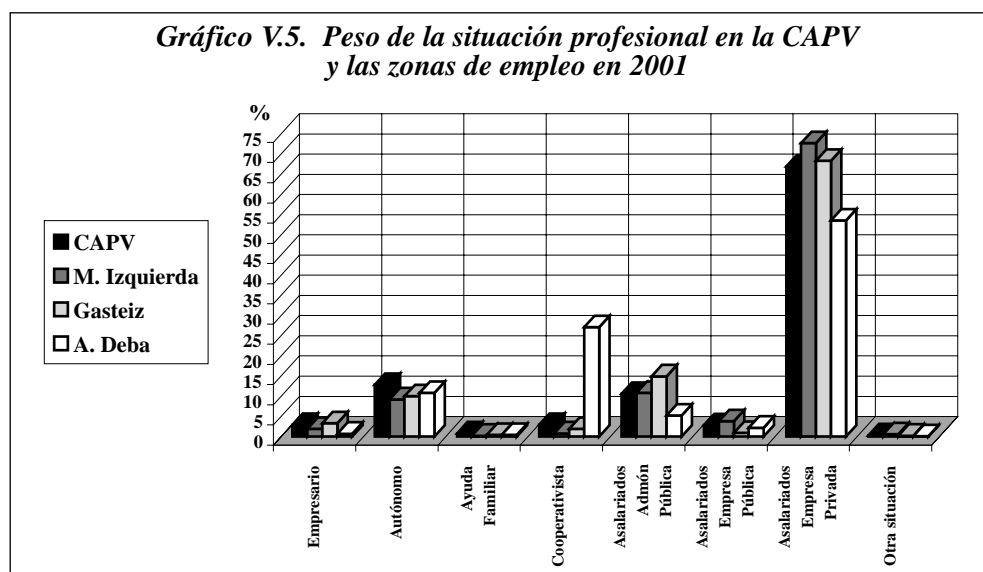
El reciente estudio del profesor de la Universidad de Valencia R. Chaves (2003), confirma la extensión y generalización de la contratación temporal en todo el Grupo MCC, así como la centralización, a través de la sociedad GESPA, de la participación en el capital de los trabajadores de MCC no asociados:

La política expansiva de MCC ha generalizado la contratación de trabajadores con contrato laboral no socios. En 1995 los trabajadores de MCC se repartían entre 19.064 socios cooperativistas y 8.835 empleados asalariados, de los que 4.671 estaban empleados en SA con participación mayoritaria de MCC. (...) Desde entonces la relación trabajadores asalariados / trabajadores totales no ha dejado de crecer, especialmente en el Grupo Eroski-Consum. Para superar esta dualidad del empleo con creciente asalarización se han ido diseñando nuevas fórmulas dirigidas a integrar e implicar estos últimos trabajadores con el proyecto de MCC. En unos casos, como los 230 trabajadores de la cadena de supermercados Sebastián de la fuente SA pasarán a ser socios de Eroski (como lo fueron en su momento los trabajadores de Jobac, adquirida por Consum, primera cooperativa no vasca –valenciana– perteneciente a MCC). Pero la iniciativa principal ha sido la constitución de la sociedad de cartera (Gespa), la cual canaliza la participación en el capital de los trabajadores asalariados de las empresas adquiridas o creadas. El empleo en las filiales extranjeras también aumenta vertiginosamente, situándose en torno al 10% del total de MCC (Chaves, 2003: 103).

<sup>327</sup> Un ejemplo paradigmático a este respecto es la empresa del Grupo MCC Irizar, radicada en Ormaiztegui (Gipuzkoa) es el segundo fabricante de autobuses de lujo de Europa y abastece los mercados de más de 45 países. Tras superar una fuerte crisis que a punto estuvo de llevar a la quiebra a la empresa, se ha cambiado drásticamente el modelo de gestión con efectos directos sobre el proceso de trabajo y la autoorganización en los denominados “equipos de proceso”: “*El cambio de una estructura funcional y jerárquica clásica a una organización por procesos ha provocado la eliminación de los mandos intermedios y el aumento del contenido del trabajo y de las responsabilidades del personal directo, ubicados ahora en el nuevo proceso línea-cliente. (...) Se ha dado también una reducción de la estructura funcional o por departamentos. El personal indirecto queda asociado al equipo línea-cliente, con lo que la integración horizontal de funciones no sólo afecta al antiguo taller (fabricación), sino también a las funciones de comercial, ingeniería de producto, ingeniería de proceso, planificación de la producción, aprovisionamientos. (...) Con la implantación de los equipos de proceso, los trabajadores han asumido más funciones no sólo horizontalmente y en profundidad, sino también verticalmente (autosupervisión, autocontrol)*” (Olazarán et al., 2003: 151-2).

### 2.2.2.3. La estructura del empleo en el Alto Deba durante los años de crisis

La centralidad del fenómeno del cooperativismo en la parte alta del valle del Deba es incuestionable y ha marcado, sin duda, el devenir de esta zona de empleo desde sus inicios como experiencia empresarial. De hecho, si se atiende a la estructura profesional de esta zona de empleo en comparación con el resto de las zonas estudiadas en esta investigación, o con la propia CAPV (*vid.* Gráfico V.5), sobresale claramente esta idiosincrasia cooperativa, que llegar a alcanzar al 27% del total de ocupados a finales de 2001 frente al 3% medio vasco. Condición cooperativa, además, fuertemente asociada a las ramas de actividad industriales (hasta el 76%) en sintonía con el propio devenir del Grupo MCC.



Fuente: CMT. Elaboración propia.

Pero más allá de la idiosincrasia que acompaña al núcleo cooperativista, conviene detenerse en la evolución de las grandes cifras de empleo y paro de esta zona durante el lapso temporal que aquí ocupa, al objeto de poder comprender la estructura social del empleo que presenta esta comarca a principios del nuevo milenio y que se abordará en el capítulo posterior. La Tabla V.10 recoge la evolución de la actividad y el paro entre 1975 y 1991 en el Alto Deba. Los datos reflejan, al igual que en el caso de la Margen Izquierda, dos grandes transformaciones: de un lado, la brusca aparición del fenómeno del desempleo que en tan solo 5 años pasa de una tasa prácticamente insignificante –1.7% en 1975– a alcanzar el 10.7% a finales de 1981. La tasa global de paro, no obstante, alcanzará su pico máximo en 1986, con un 18% y cerca de 4.900 personas desempleadas, hasta el punto de que el fuerte incremento de las personas activas (+20.8% y 5650 personas) entre 1975 y 1991, mayoritariamente –cerca de un

78%— se ha derivado hacia el desempleo; de otro, la segunda gran transformación es la progresiva incorporación de la mujer al empleo.

**Tabla V.10. Evolución de la actividad y el paro en el Alto Deba**

	1975			1981		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
<b>Total activos</b>	21.544	17.074	4.469	22.810	17.954	4.856
<b>Parados</b>	389	267	122	2.756	1.601	1.155
<b>Tasa de paro</b>	1.7	1.5	2.5	10.7	8.5	16.7
	1986			1991		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
<b>Total activos</b>	25.768	18.865	6.903	27.191	18.744	8.447
<b>Parados</b>	4.885	2.688	2.197	4.355	2.066	2.289
<b>Tasa de paro</b>	18	14.3	26	15.4	11.1	23.6

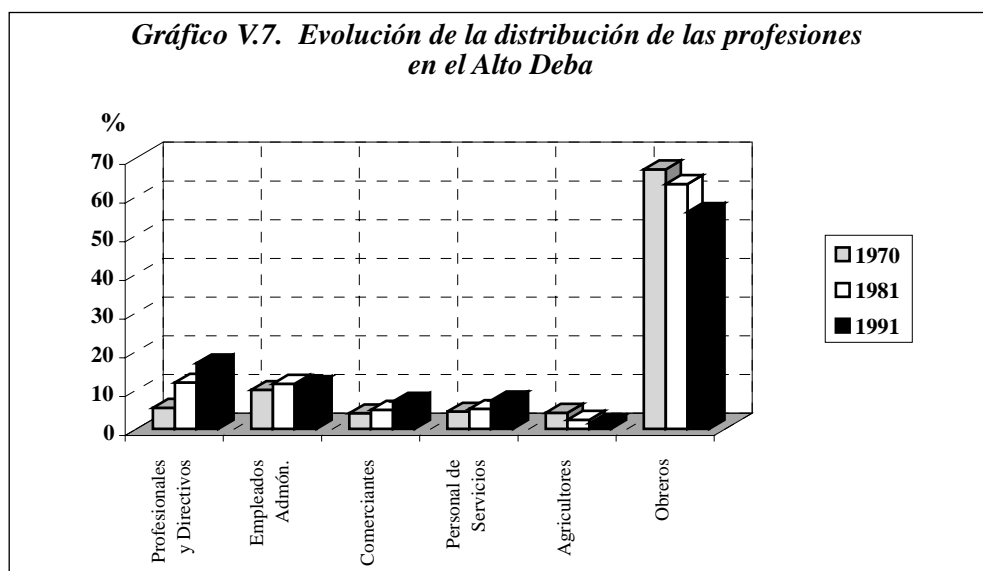
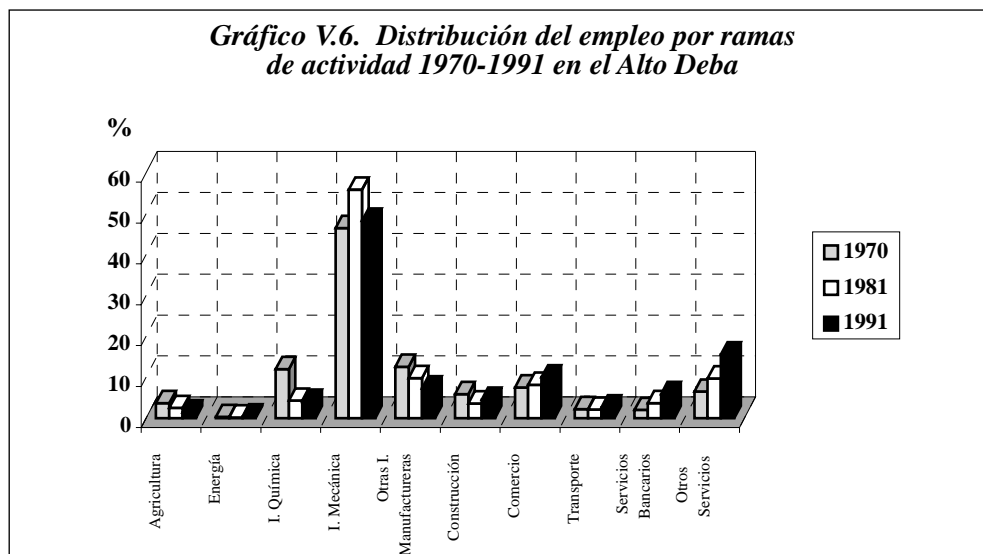
Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986* y *Censos y padrones de población activa*. Elaboración propia.

De este modo, mientras que del total de personas activas en 1975 un escaso 20% eran mujeres, a finales de 1991 la proporción había aumentado hasta el 31% continuando después la tendencia al alza<sup>328</sup>. No obstante, la tasa de desempleo soportada por el colectivo femenino es, para todos los años, muy superior a las del grupo masculino alcanzando hasta un 26% durante el año 1986. Otro de los elementos a considerar es el que se refiere a la distribución del empleo por sectores y ramas de actividad en la comarca y su efecto sobre la estructura ocupacional. Los Gráficos V.6 y V.7 dan cuenta de este particular.

En lo referente a la distribución por ramas de actividad destaca la omnipresencia de la rama de los transformados metálicos a lo largo de todo el periodo. Puede comprobarse, ciertamente, la crisis de los años ochenta, ya que frente al 55.9% del empleo ocupado en esta rama en 1981, diez años después la proporción era del 48.3%. No obstante, ésta había aumentado con respecto a la ratio de 1970 en poco menos de 2 puntos. Las ramas industriales que más se resienten son las de la industria “química” y “otras manufactureras”, perdiendo cerca de 16 puntos porcentuales que derivan hacia las actividades terciarias de los “otros servicios” (15.6%), “comercio” (10%), y los “servicios bancarios”. A pesar de esta progresiva distribución del peso del empleo

<sup>328</sup> A finales de 2001 la proporción ya había alcanzado un 40.4%. Véase el Capítulo VI de esta investigación.

hacia los servicios, empero, conviene subrayar la primacía que sigue ostentando el sector industrial (60%) tras la difícil década de los ochenta en esta zona de empleo, pues, a tenor de los datos censales recogidos en la Tabla VI.9, la pérdida de empleos netos industriales entre 1981 y 1991 alcanzó un 10.8% (unas 1.750 personas).



Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986 y Censo de Población Activa de 1991*. Elaboración propia.

La fortaleza industrial del Alto Deba, así pues, aunque menor a la que llegara a alcanzar a finales de los años setenta, proseguía siendo muy notable hasta el extremo de presentar una categoría de ocupados obrera del 56% en 1991. Entre los cambios de tendencia más significativos cabe referirse al fuerte incremento del grupo de los “profesionales y técnicos” y “personal directivo”, que comienza a escalar posiciones hasta situarse en el segundo lugar en cuanto a volumen de ocupados (17%), por encima de los “empleados administrativos” (11.3%) y el “personal de servicios” (7.3%).

### 2.3. ENTRE LA TARDÍA INDUSTRIALIZACIÓN ALAVESA Y EL POTENCIAL DEL MODELO ALREDEDOR DE LA CAPITAL VITORIA-GASTEIZ

#### 2.3.1. Industrialización “desde arriba” en una primera etapa

La zona de empleo vitoriana hunde sus raíces en el proceso de industrialización vasco de una manera muy distinta a cómo se observaba para los casos vizcaíno y guipuzcoano. Su génesis es mucho más tardía<sup>329</sup> –data de la década de 1950– y se incardina de lleno en la *segunda industrialización* –si vale la expresión– que conoce la actual CAPV, tras el fracaso de comienzos de siglo:

Frente a lo sucedido en Vizcaya y Guipúzcoa, el proceso de industrialización alavés se salda con un claro fracaso. La sociedad alavesa sólo se repondrá bien entrada la década de los cincuenta. El fracaso industrial induce a que Vitoria opte por convertirse en una ciudad de servicios, donde funcionarios, fuerzas armadas y clérigos proporcionan un mercado interesante para el mercado local. La industria –de características tradicionales– se mantiene con dificultades apoyándose en la baratura de su mano de obra (Gurrutxaga, Pérez-Agote y Unceta: 1990: 32).

Las singulares características que le acompañan obedecen, como en las anteriores zonas de empleo, a la íntima relación con su entorno orográfico<sup>330</sup>, económico y social. Pero, a diferencia de las primeras, está mucho más marcada a consecuencia de

---

<sup>329</sup> Los intentos industrializadores de Álava, o mejor, la capital Vitoria-Gasteiz, fracasaron desde comienzos de siglo. Así, al iniciarse el siglo Vitoria contaba con unos cincuenta establecimientos industriales entre los que destacaba el sector maderero de gran tradición en la ciudad. La repatriación de capitales tras la pérdida colonial posibilitó, no obstante, la constitución de las primeras sociedades anónimas. Así, *El Porvenir Industrial* en 1901, *La Maquinista de Álava* en 1906, *La Industrial Alavesa* en 1900 o *La Metalúrgica*, fueron las primeras modernas industrias del territorio, si bien para 1908 solamente *La Metalúrgica* sobrevivía (Galdos Urrutia, 1990: 37).

<sup>330</sup> La posición de nexo de unión entre Bizkaia y Gipuzkoa hace de la cuenca vitoriana una privilegiada zona de tránsito y comercio tanto con el resto de la península como con el continente. Su aplanada orografía, además, le confiere a esta depresión prepirenaica unas posibilidades inmejorables para el asentamiento y extensión de actividades y polígonos industriales.



la época y marco político-institucional bajo el que se articula. En efecto, en el *modelo de industrialización* vitoriano y alavés el dirigismo y la planificación franquistas tienen mucho en su haber, una planificación indicativa que ha sido acompañada, a su vez, por un fenómeno inmigratorio de calado.

Explica el profesor Iñigo Agirre (1979) que hasta bien mediada la década de 1950 el asentamiento industrial alavés apenas alcanzaba una docena de fábricas metalúrgicas en las afueras de la ciudad (Heraclio Fournier, Forjas Alavesas, Areitio y Aranzábal), así como un cierto marchamo industrial en el valle de Aiala (San Pedro de Araya), fruto notable del influjo vizcaíno<sup>331</sup> (Galdos Urrutia, 1990: 41). Bases escasas, por tanto, amén de ahogadas por la política autárquica del franquismo, que bajo una égida proteccionista, intervencionista y aislacionista a ultranza, apenas dejaba resquicio alguno al cambio<sup>332</sup>. Pero, como se decía más arriba, la aprobación del Plan de Estabilización en 1959 abrirá definitivamente la espita para la extensión del fenómeno industrial en Álava. Un proceso de industrialización que ya desde 1951, primero con la creación de *Imosa* (más tarde *Mevosa*), se venía fraguando durante los años que algunos han tildado como “decenio bisagra” (García Delgado, 1987 y 2000).

A favor del despegue económico e industrial –por utilizar la terminología de Rostow– alavés (vitoriano), juegan varios factores. De un lado, tiene un papel muy destacado la iniciativa pública, más concretamente el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz<sup>333</sup> siempre con la ayuda de la Caja de Ahorros Municipal, que al objeto de frenar la emigración extraterritorial, así como de atender a la demanda de suelo industrial por parte de la iniciativa empresarial tanto vizcaína como guipuzcoana, emprende una política de *zoning* industrial –creación de polígonos industriales– inaugurada extraoficialmente

---

<sup>331</sup> La industrialización del valle de Aiala se desarrolla en torno a Llodio. Este municipio, que a principios de siglo basaba su riqueza económica casi exclusivamente en la actividad agrícola conoce para 1935 el emplazamiento de una gran industria, *Vidrieras de Llodio S.A (VILLOSA)*. A ésta le sigue *Aceros de Llodio* en 1940, después vendrán otras. Explica R. Galdos Urrutia que la industrialización temprana de esta localidad fue fruto de varios factores entre los que destaca su proximidad con el área metropolitana de Bilbao, la propia saturación bilbaína, o su emplazamiento como nexo de unión natural entre el puerto bilbaíno y la meseta castellana. Finalmente, los incentivos fiscales derivados del régimen de concierto del que se vieron desprovistas Bizkaia y Gipuzkoa tras 1939, también tuvieron su importancia (1990: 41).

<sup>332</sup> El largo túnel de la posguerra franquista, en efecto, adquiere en el plano socioeconómico la forma de voraz intervencionismo, declaradas ambiciones autárquicas y financiación inflacionista para abordar los proyectos industriales vía Instituto Nacional de Industria (INI). Un intervencionismo –*patriarcalismo económico*– que, como bien relata J. L. García Delgado, se nutre de la formación, experiencia y mentalidad militares de Franco, pero también de toda esa pléyade de influencias doctrinales y sociales que salpican la historia española en el primer tercio del siglo XX. Una deseada política autárquica de sustitución de importaciones acompañada de la cartilla de racionamiento, amén de la nunca ausente flexibilidad ordenancista (García Delgado, 2000: 126 y ss.).

<sup>333</sup> Según el profesor I. Agirre, la estancia de Ibarra al frente de la corporación municipal (1954-1964), fue factor decisivo (1979: 403).

con la frustrada radicación de *Citröen* en suelo alavés<sup>334</sup> y acompañada, desde el primer momento, de una política urbana preocupada por la planificación y desarrollo sostenibles de la ciudad (Vázquez Barquero, 1993: 45). Fruto de aquellos años son, en fin, los polígonos industriales de Arriaga, Betoño, Gamarra, Ali-Gobeo o Júndiz, que pasan a conformar el cinturón industrial vitoriano, polo de desarrollo económico y atracción poblacional. Para hacerse una pequeña idea de su importancia, según el estudio de López de Juan Abad *et al.*, entre 1950 y 1964 se establecieron alrededor de 650 nuevas empresas en Vitoria y más de 400 ampliaron sus instalaciones<sup>335</sup> (1966: 97).

Una labor institucional, además, que no solamente se circunscribió a la política de polígonos industriales sino que merced al régimen de concierto del que disfrutaba el territorio foral alavés<sup>336</sup>, posibilitó que la Diputación Foral de Álava instrumentase un conjunto de medidas fiscales consistentes principalmente en bonificaciones y reducciones de algunos impuestos relacionados con el ejercicio de la actividad industrial y otorgados para diferentes periodos de tiempo (Ollora, 1976: 37). Todo este conjunto de medidas dictadas o promocionadas “desde arriba”, están muy en deuda con las teorías de la difusión del desarrollo y los polos de crecimiento de las décadas de 1960 y 1970 de las que el franquismo tampoco pudo sustraerse, si bien con el tiempo la estrategia de Vitoria-Gasteiz evolucionará hacia “políticas de desarrollo local” (Vázquez Barquero, 1993). Es más, es posible afirmar que Vitoria-Gasteiz estableció desde 1956 una política económica local propia.

Y qué mejor reflejo de todo lo anterior que los datos que aporta el economista J. M. Ollora sobre empleo y polígonos industriales durante los años sesenta: sólo mediante la puesta en marcha de los polígonos industriales de Gamarra, Arriaga y Betoño, el número de empresas establecidas rápidamente se elevó a 191, lo que se correspondía con un total de 12.170 puestos de trabajo generados. Betoño era el polígono que mayor número de empresas acogía (115), por 15 en Arriaga y 61 en Gamarra, si bien por empleos creados era Gamarra (4.425), seguido de Arriaga (4.300) y Betoño con 3.445 (Ollora, 1976: 42) personas ocupadas.

---

<sup>334</sup> Relata J. M. Ollora, que hacia mediados de la década de 1950, la posible implantación en Vitoria de la francesa *Citröen* hace que este ayuntamiento compre los terrenos agrícolas del actual polígono industrial de Gamarra. Al no establecerse *Citröen*, Vitoria se encontró con la posibilidad de ofrecer a precios muy rentables suelo industrial bien equipada a numerosas empresas de Bizkaia y Gipuzkoa, ahogadas por la escasez de suelo. Se estaba poniendo en práctica, en fin, lo que la ciencia económica con Perroux había bautizado escasos años antes como *polos de desarrollo* (Ollora, 1976: 23-24).

<sup>335</sup> Los mismos autores analizan el tamaño medio de las empresas que se radican alrededor de la capital vitoriana, concluyendo que el número medio de trabajadores por empresa era de 29, y algo más de un 80% de la totalidad de empresas se movía con un máximo de 25 empleados (López de Juan Abad *et al.*, 1966: 99).

<sup>336</sup> No está de más recordar que el régimen de concierto económico –resquicio del sistema foral derogado tras la derrota carlista en 1876– solamente le correspondía a los territorios forales de Álava, Bizkaia, Gipuzkoa y Navarra. Sin embargo, tras la Guerra Civil española, Franco declarará a Bizkaia y Gipuzkoa como provincias “traidoras”, perdiendo éstas sus regímenes fiscales concertados.

A finales de los años setenta la política de *zoning* industrial estaba totalmente consolidada, por lo que los objetivos serán otros: ahora se trataba de descongestionar un desarrollo socioeconómico excesivamente macrocefálico.

Hoy, a los veinte años de iniciarse la política de polígonos, los de Gamarra-Arriaga-Betoño están casi completos, albergando a 200 talleres que proporcionan 22.000 puestos de trabajo: Michelin, Forjas Alavesas y Cegasa son algunas de las empresas punteras. *Olarizu*, más reducido en extensión, está presidido por Esmaltaciones San Ignacio, mientras Mevosa destaca en *Ali*. La red municipal de polígonos contabiliza hoy un total de 1.100 empresas con más de 30.000 operarios. El sector metalúrgico domina las actividades, con una notable representación cualitativa de los sectores químico y de material eléctrico (Agirre Kerexeta, 1979: 404-405).

En efecto, el peso de la capital vitoriana en el territorio alavés había ido adquiriendo un volumen desproporcionado, lo que hace que la Diputación Foral se decida a tomar riendas en el asunto. Así en 1966 la Diputación alavesa publica el *Plan de Actuación Provincial*, el *Plan General de Ordenación Provincial* y el *Plan Espacial de Actuación*, todos ellos traslucen su interés por el modelo de desarrollo a través del cual transitaba Álava. De este modo, como refiere Ollora (1976: 87), la Diputación propondrá cuatro polos o zonas<sup>337</sup> que diversifiquen y complementen, al estilo del caso navarro, el desorbitado peso vitoriano.

Existe otro factor de peso en esta modernización económica alavesa. Se trata del papel jugado por las ya industrializadas Bizkaia y Gipuzkoa en todo este proceso (López de Juan Abad *et al.*, 1996: 93 y ss.). Resulta innegable que las condiciones orográficas guipuzcoanas coartaban un desarrollo potencial aún mayor en esta provincia marítima. Como apunta J. M. Ollora, de las casi 20.000 Ha., de extensión territorial guipuzcoana, sólo 7.700 tienen una pendiente inferior al 15%!, y únicamente 1.500 Ha., son susceptibles de utilización industrial o residencial, de las cuales muchas, por supuesto, ya estaban en uso (1976: 22). Bizkaia, por su parte, presentaba una situación cualitativamente distinta, ya que su principal problema era, fundamentalmente, el de la saturación industrial alcanzada. La resultante fue, como ya se habrá deducido, la búsqueda de espacios industriales alternativos a los angostos y congestionados de Bizkaia y Gipuzkoa, por parte de muchas nuevas iniciativas empresariales nacidas al calor del desarrollismo español<sup>338</sup>. Entre ellas, las del valle del Deva que primero desde Eibar, y más tarde desde Mondragón, Elgoibar y otras localidades, “externalizaron” hacia los polígonos alaveses muchos de sus talleres, atraídos, en buena parte, por la naciente industria del automóvil (Agirre Kerexeta, 1979: 406).

---

<sup>337</sup> La *zona norte*: en la que se abogaba por polígonos periféricos de descongestión industrial junto a zonas extraprovinciales de alta densidad industrial: zona este de Amurrio y sur de Legutiano; la *zona sur*: se buscaba incentivar el desarrollo de áreas rezagadas sobre los ejes de Oion y otras de la Rioja Alavesa; la *zona oriental*: polígonos en Salvatierra-Agurain y Araia como modos de descongestión vitoriana; por último, la *zona sur-oriental*: con polígonos en Santa Cruz de Campezo.

<sup>338</sup> Otras incluso antes de las medidas planificadoras y de promoción industrial arbitradas por el Ayuntamiento. Es el caso de las guipuzcoanas *Esmaltaciones San Ignacio*, *Beistegui*, *Iriondo S.A.*, o *Areitio S.A.*, asentadas ya desde comienzos de la década de 1950 (Galdos Urrutia, 1990: 52).

### 2.3.2. Ajuste del modelo industrial y modernización de la estructura de empleo

Agotada la fase anterior, la segunda etapa modernizadora se abre mediada la década de 1980 tras los sucesivos impactos de la crisis industrial sobre el tejido productivo vitoriano, y marca un punto de inflexión con respecto al nuevo modelo que se edificará a partir de ese momento. Tal como pone de manifiesto la Tabla V.10, se está ante un periodo de ajuste muy marcado, al igual que en las restantes zonas de empleo, por la fuerte transformación que sufre el mundo del trabajo-empleo, lo que se refleja, en un primer momento, en el brusco incremento de las tasas de desempleo así como en la incorporación de la mujer al mercado de trabajo.

*Tabla V.11. Evolución de la actividad y el paro en la comarca de Vitoria-Gasteiz*

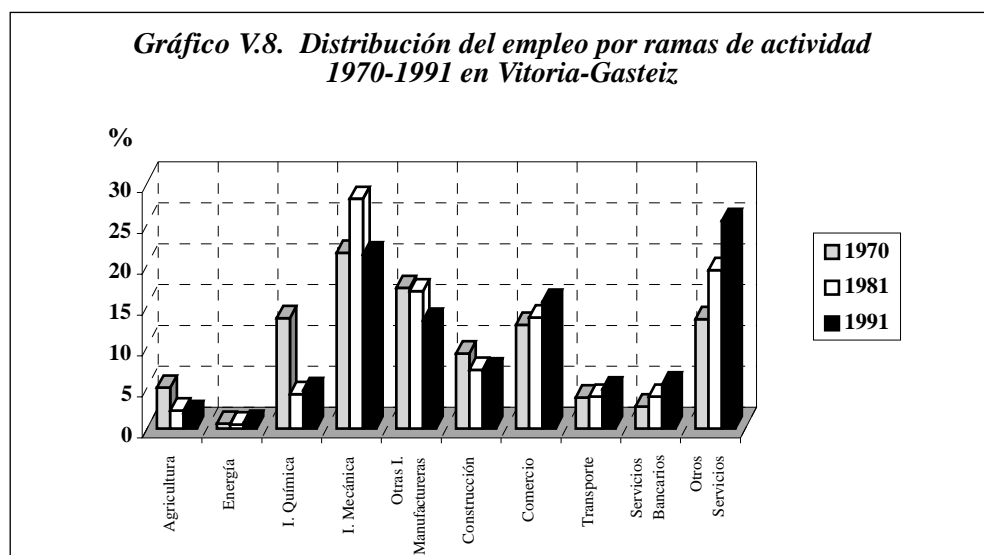
	1975			1981		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
<b>Total activos</b>	62.838	48.831	14.006	73.520	54.453	19.067
<b>Parados</b>	894	543	350	9.148	5.810	3.338
<b>Tasa de paro</b>	1.4	1.1	2.5	12.4	10.7	17.5
	1986			1991		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
<b>Total activos</b>	81.822	56.733	25.089	93.463	59.845	33.618
<b>Parados</b>	15.424	8.614	6.810	15.556	6.689	8.867
<b>Tasa de paro</b>	18.8	15.2	27.1	16.6	11.2	26.4

Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986* y *Censos y padrones de población activa*. Elaboración propia.

En efecto, la crisis industrial de comienzos de los ochenta deja tras de sí tasas de desempleo global en torno al 19% en 1986, alcanzando a unas 15.600 personas cuando apenas una década antes el “trabajo para todos” era el fenómeno habitual. La pauta vasca y occidental se repite también en esta zona de empleo, ya que las mujeres ostentan tasas de paro sensiblemente superiores a lo largo de todo el periodo alcanzando su cota máxima en el 27.1% de 1986.

Análogamente, destaca el fuerte incremento de la población activa que en tan solo 15 años aumenta un 32.8% y en cerca de 31.000 nuevas personas, cifra que da fe del aluvión de población inmigrada de otras comarcas y provincias limítrofes y que abundará en la consolidación de la macrocefalia alavesa en torno de su capital. Las razones de este espectacular crecimiento –recuérdese que en la Margen Izquierda el aumento es del 3.9% y en el Alto Deba alcanza el 20.8%– apuntan a la concurrencia de

varios factores: de un lado, al asentamiento de nuevas empresas industriales y de servicios en la comarca con una decidida apuesta por el posicionamiento en el mercado internacional de bienes y servicios; de otro, debido al cambio de rango institucional que acontece en la capital vitoriana al otorgársele, fruto de la aprobación de Estatuto de Autonomía de Gernika, la capitalidad administrativa de la CAPV, fenómeno que ha aumentado muy notablemente tanto la actividad como el empleo público en zona desde principios de la década de 1980 hasta la actualidad; finalmente, gracias a la incorporación de la mujer al mercado de trabajo que pasa de representar un 22,2% de la población activa en 1970, al 36% de 1991 aumentando en cerca de 20.000 las nuevas mujeres activas.



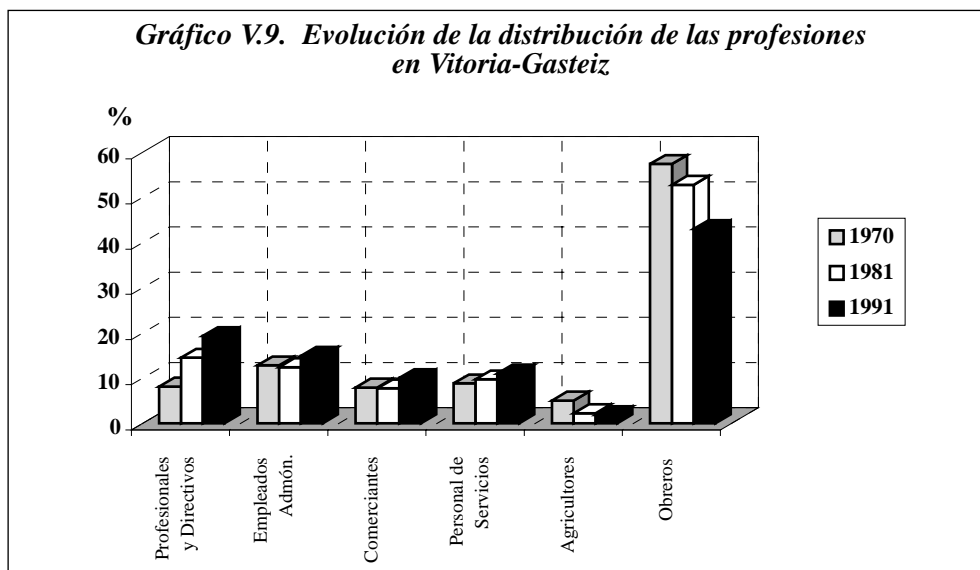
Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986* y *Censo de Población Activa de 1991*. Elaboración propia.

En efecto, según afirma el profesor Vázquez Barquero los efectos de la crisis económica e industrial en Vitoria-Gasteiz no implican una transformación total del modelo productivo; ni mucho menos, más bien un ajuste estructural que pivotará en un tipo de política de “desindustrialización para la reindustrialización” (1993: 139), en cuya planificación y ejecución participan además agentes locales y globales. GAME-SA, grupo industrial dedicado a la producción de armas y nacido al calor del desarrollismo franquista de los sesenta, constituye un ejemplo paradigmático de esta política de ajuste, pues tras su reestructuración a finales de los ochenta ha pasado a liderar el sector aeronáutico y eólico en la CAPV, produciendo un efecto en cadena y multiplicador sobre esta zona de empleo.

Ciertamente, a la luz de los datos recogidos en la Tabla VI.9 el empleo industrial en Vitoria-Gasteiz entre 1981 y 1991 apenas sufre un decremento, en términos abso-

lutos, de 800 personas, cuando en la Margen Izquierda supera las 14.000. El sector terciario, por su parte, es el que absorbe –junto al propio desempleo, no se olvide– los incrementos de personas activas, ya que aumenta en unas 13.300 personas su volumen de empleo total. El Gráfico V.8 complementa esta información y recoge el distinto comportamiento de las ramas de actividad. Más allá del incremento general de las ramas terciarias y, especialmente, de la que engloba a “otros servicios” que consigue un 25.4% del empleo comarcal a finales del año 1991, también es reseñable la estabilidad que acompaña a las ramas de la industria de los transformados metálicos y de la “química” con respecto a los guarismos registrados en 1970. La rama industrial más afectada por la crisis es, sin duda alguna, el conjunto de “otras industrias manufactureras”, que ve resentir en 4 puntos su participación en la distribución del empleo.

La transformación del modelo, sin embargo, no habría sido posible sin las iniciativas acometidas en el campo del empleo y la formación desde el año 1985. La puesta en marcha de la Agencia Municipal de Desarrollo y Empleo en 1986 y, un año después, del Servicio de Orientación y Formación Profesional *Argilan*, marca un hito importante al convertirse en instrumento nuclear de la política de empleo local, inaugurando programas pioneros en la CAPV como los de “Nuevas Profesiones y Tecnología” (1988), “Formación Profesional” (1990), “Profesiones Tradicionales y Artesanales” (1991), etc. Más recientemente, la creación del Parque Tecnológico de Miñano (1992) –miembro de la red de parques de Euskadi junto con Zamudio (Bizkaia) y Miramón (Gipuzkoa)–, y participado por el Gobierno Vasco, la Sociedad Pública para la Reconversión Industrial (SPRI), la Diputación Foral de Álava y el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, ha colaborado en la consolidación de Vitoria-Gasteiz como polo empresarial innovador.



Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986 y Censo de Población Activa de 1991*. Elaboración propia.

Finalmente, reflejo de esta decidida apuesta por la formación de nuevos colectivos profesionales es la extensión de las profesiones de mayor cualificación, hecho que ya se deja entrever a comienzos de los años noventa. A tenor de los datos que aporta el Gráfico V.9, la distribución interna de las profesiones había cambiado, efectivamente, a favor de aquellas con unos requerimientos formativos y de cualificación superior. El colectivo de obreros representaba así un 43% del total de los empleados a finales de 1991, frente al 57.4% consignado en 1970; otro de los saltos más importantes es, qué duda cabe, el consignado por el colectivo de “profesionales y técnicos” y “personal directivo”, que veía aumentar en más de 11 puntos su peso (19.3%). También los empleados administrativos (15%) o la categoría de “otro personal de servicios” (11%) reflejan la misma pauta. En definitiva, el modelo vitoriano entraba en vías de ajuste y adecuación a las nuevas coordenadas competitivas, fenómeno que se deja ya sentir en la estructura de empleo de la propia comarca.





## **Capítulo VI: ESPEJOS VASCOS DE EMPLEO (II). LA ESTRUCTURA ZONAL DEL EMPLEO TRAS EL PERIODO DE EXPANSIÓN ECONÓMICA DE MEDIADOS DE LOS NOVENTA**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Estudiados los grandes trazos en el devenir histórico que acompaña a cada una de las zonas de empleo, las páginas siguientes entran a analizar más específicamente aquellos elementos que, de alguna manera, definen y acompañan a las mismas en los inicios del nuevo milenio. El propósito de este capítulo final es doble: de un lado, se pretende mostrar cómo, incluso en ámbitos territoriales muy próximos geográficamente hablando, variables tales como la cualificación, la edad, la profesión, la situación profesional o el género influyen en cada territorio de forma muy distinta, conformando estructuras de empleo zonales diferenciadas y dando lugar a patrones de movilidad laboral específicos; de otro, se busca verificar empíricamente la transformación del marco del trabajo-empleo estudiado desde un punto de vista teórico en la primera parte de este trabajo.

El análisis se centra, fundamentalmente, en la explotación de dos grandes bases de datos: de un lado, el Departamento de Empleo del Gobierno Vasco ha facilitado una explotación específica del CMT para el periodo 1994-2001<sup>399</sup>, coincidiendo con gran parte del ciclo de expansión económica abierto a mediados de la década de 1990. Análogamente, siempre que la explicación causal así lo aconseja y los datos están disponibles, se recurre al devenir histórico de cada zona de empleo al objeto de cotejar empíricamente la transformación acaecida en la misma. Huelga decir que, tal como se ha reseñado en el capítulo anterior, las dificultades para contrastar algunos datos anteriores a 1993 han sido numerosas debido a la inexistencia de instrumentos de análisis suficientemente fiables y/o desarrollados, tal como ya se puso de relieve en el capítulo cuarto de esta investigación; de otro lado, es importante subrayar que, por vez primera en la CAPV, se analiza el

---

<sup>399</sup> A fecha de marzo de 2004 aún no estaban disponibles datos del CMT más actuales, por lo que el análisis se ha circunscrito a tal lapso temporal.

fenómeno de la movilidad laboral a partir de una explotación censal específica preparada junto al Instituto Vasco de Estadística (Eustat) para esta investigación. La información disponible permite indagar la transformación de las pautas de movilidad operada en cada una de las zonas de empleo entre 1986 y finales de 2001 a partir del estudio de la información censal recogida en los censos y padrones habidos en tal periodo, aunque con especial detenimiento en los datos temporalmente más próximos. A partir del cotejo y análisis de toda la información muestral y censal obtenida, el capítulo que sigue, por lo tanto, logra abordar con cierta globalidad y de forma comparada el estudio de la estructura social de empleo en cada una de las zonas, incluyendo el de los flujos laborales operados en las mismas. De forma análoga debe subrayarse otro elemento. Mientras que los datos que se desprenden del CMT se refieren a la situación laboral de los ocupados residentes en cada zona de empleo, los derivados de los censos y padrones permiten medir y tipologizar los flujos diarios de trabajadores que se desplazan entre unos y otros municipios, obteniendo así una fotografía de la estructura zonal más acorde al tejido productivo realmente existente y, por lo tanto, al mercado de trabajo zonal.

De cualquier modo, es necesario advertir que, si bien la mayor disponibilidad de datos existente para el periodo 1994-2001 ha permitido extraer conclusiones significativas en orden a las hipótesis planteadas, el todavía breve lapso temporal analizado –unos 10 años– exigirá en un futuro de análisis complementarios que ayuden a verificar y apuntalar algunas de las tendencias ya pergeñadas en esta investigación. En efecto, este trabajo pretende abrir nuevas vías de análisis en el campo del empleo zonal, nunca acometer un modelo cerrado y no sujeto a revisión.

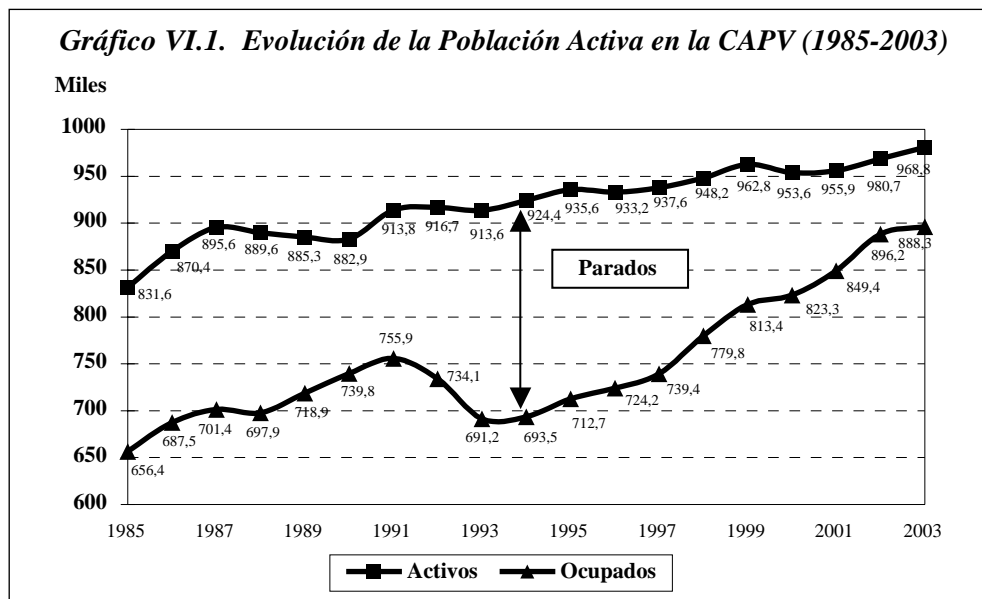
Paralelamente, la división de este capítulo se ha estructurado en seis grandes ejes o apartados. En el primero de ellos se contextualiza la realidad de las grandes variables de empleo zonal en el entorno más cercano, el de la CAPV. Con tal propósito, se analizan someramente la actividad, ocupación y desempleo según el género, contrastando estos datos con la evolución acaecida en el mercado de trabajo vasco –algo menos en la UE– en los últimos años. El segundo apartado entra de lleno a analizar las pautas de transición (post) y/o (neo)industrial de cada zona de empleo, al objeto de contrastar, entre otros fenómenos, la supuesta tendencia inherente de las sociedades modernas hacia la terciarización de sus estructuras de empleo y, más específicamente, los patrones y transferencias sectoriales de empleo. Seguidamente, se aborda la relación entre la cualificación y el empleo en cada zona, a fin de conocer el consumo efectivo de educación por el mercado de trabajo, con especial referencia a las tendencias hacia la “especialización de consumos” y a los desajustes entre cualificación y empleo. El cuarto apartado se centra en la adaptación zonal a lo que se ha denominado “la fragmentación de la regulación laboral tradicional”, por lo que en el mismo se afrontan las dos grandes consecuencias devenidas del conjunto de alteraciones del marco del empleo, a saber, el desempleo y la precarización de las relaciones de trabajo. El capítulo quinto cierra la exposición empírica con el análisis de los patrones de movilidad, endogamia y atracción laboral en cada zona, con el propósito de aclarar la tipología inherente a los flujos de movilidad de la Margen Izquierda, el Alto Deba y Vitoria-Gasteiz. Finalmente, el capítulo sexto recoge sumariamente los rasgos y elementos definitorios más sobresalientes en cada una de las zonas de empleo.

## 2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 2.1. GRANDES NÚMEROS DEL MARCO DEL EMPLEO ZONAL ENTRE 1994 Y 2001 EN EL CONTEXTO VASCO

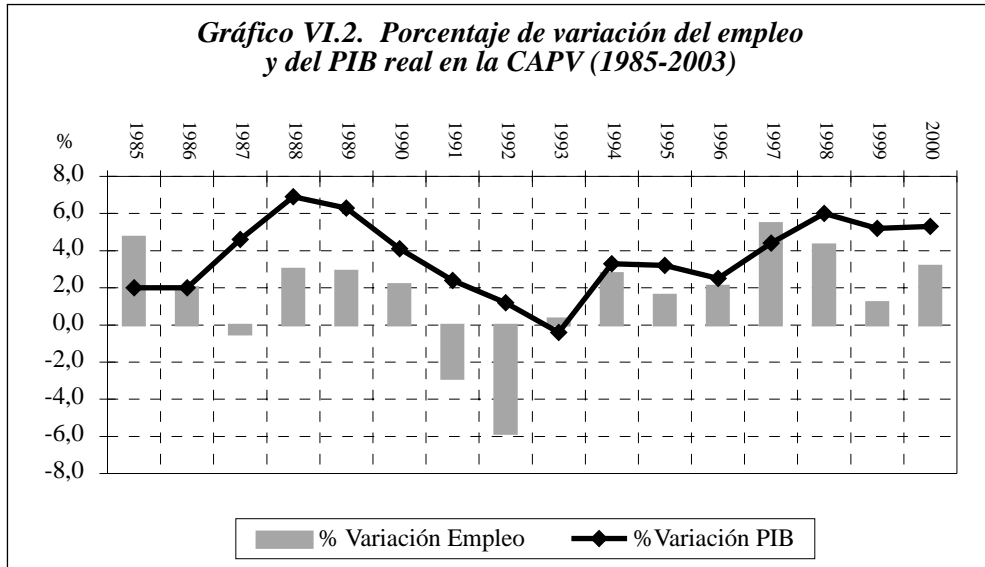
#### 2.1.1. La evolución del mercado laboral vasco a examen<sup>340</sup>

Sin pretender analizar la compleja transformación del empleo acaecida en la CAPV en la etapa 1985-2003, puede decirse que, a grandes rasgos, la evolución del mercado de trabajo vasco en dicho periodo coincide en el tiempo con tres momentos económicos diferentes. En primer lugar, el periodo 1985-1990, que fue testigo de un proceso de creación de empleo especialmente vigoroso (*vid.* Gráficos VI.1, VI.2 y VI.3) siguiendo la pauta estatal y condicionado por el fuerte descenso de los precios del petróleo y la propia recuperación de la economía a nivel mundial (Toharia, 1998: 9). La creación neta de empleos ascendió a unas 100.000 nuevas personas ocupadas logrando así absorber el fuerte incremento de actividad registrado (+83.000 activos) y disminuyendo el número total de parados en unas 32.000 personas hasta dejar una tasa de paro del 16,2% en el año 1990.

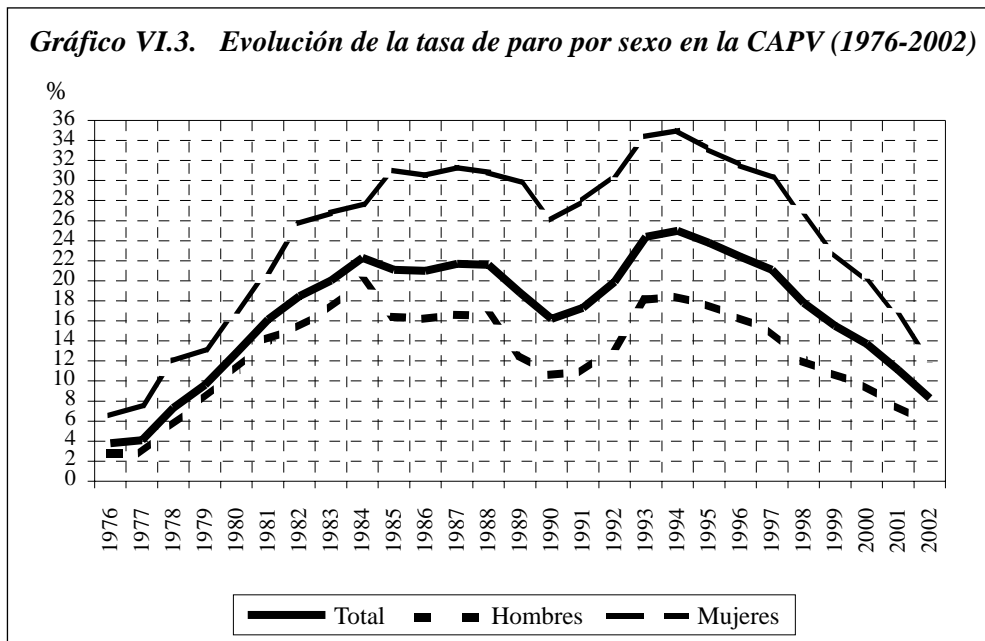


Fuente: Elaboración propia a partir de la PRA (Eustat). Varios años.

<sup>340</sup> Este análisis sería, en efecto, objeto de una tesis doctoral *per se*. Este primer apartado únicamente busca encuadrar el marco socioeconómico en el que ha transcurrido la evolución de las zonas de empleo aquí estudiadas, verdadero y primario objeto de esta investigación.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat ([www.eustat.es](http://www.eustat.es)).

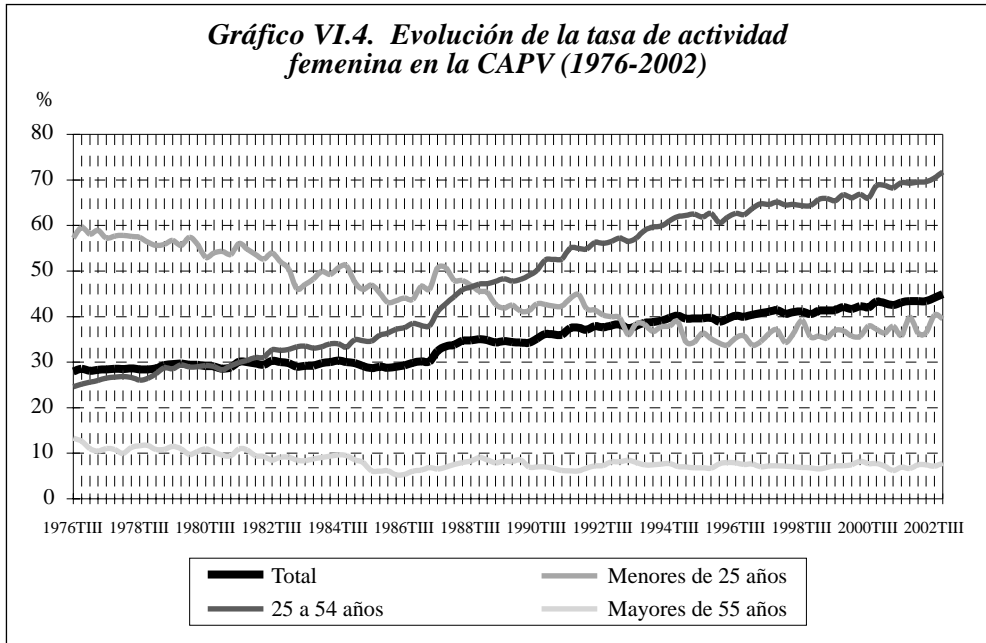


Fuente: Eustat (PRA desde 1985) e INE (EPA 1976-1984). Elaboración propia.

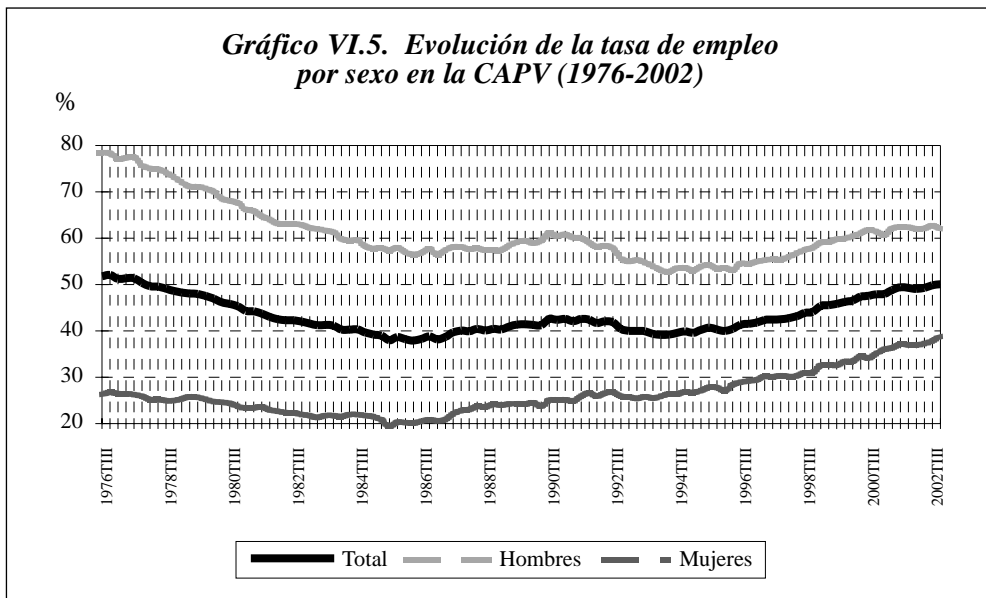
La segunda etapa, si bien muy reducida en el tiempo (1991-1994), se caracteriza por la fuerte recesión económica que afecta a la economía estatal y vasca, con decrementos reales del PIB del 0.4% en la CAPV y del 1.2% en el Estado durante 1993, circunstancia que provocará un salto cualitativo en esta tasa hasta alcanzar un 25% de la población activa, así como la destrucción de más de 64.000 empleos. Finalmente, el periodo abierto tímidamente a partir de 1994, pero que al abrigo de un incremento creciente del PIB –una media de crecimiento del 5.1% entre 1995 y 2000– logra recuperar y mejorar las ratios de empleo en más de 200.000 nuevas personas ocupadas ya para el año 2002, situando a la CAPV en el entorno de los 892.000 empleos, valor inferior al máximo alcanzado en los años setenta (unos 800.000 ocupados). Análogamente, la tasa de desempleo, siguiendo los datos de la PRA, ve reducir su guarismo desde el máximo histórico del 25% del año 1994 al 8.7% del año 2003 (11.6% para las mujeres y 6.5% para los hombres).

Otro de los fenómenos que caracterizan esta evolución es el notable incremento en la actividad que se registra en la CAPV, ya que entre 1985 y el año 2003 el aumento ha sido de 137.000 nuevas personas activas hasta alcanzar un total de 968.800 activos, situando la tasa de actividad global de las personas mayores de 16 años en el 55%, si bien siguen existiendo diferencias según el género (66% entre los hombres y 45% para las mujeres). Cabe señalar, en este sentido, que el incremento del potencial de mano de obra disponible en la CAPV ha sido muy significativo debido a la concurrencia de dos factores: el acceso de unas voluminosas cohortes jóvenes –deudoras del *boom* demográfico de los años sesenta– al mercado laboral y, fundamentalmente, gracias al fortísimo incremento de la tasa de actividad femenina. En efecto, ya ha sido ampliamente demostrado (*vid.*, para el caso estatal Fina, 2001a; Garrido, 1993; o Toharia, 1998) que un elemento fundamental del avance de la población activa en las últimas décadas ha sido el acceso de la mujer al empleo. El Gráfico V.4 da cuenta de esta evolución en la CAPV en donde desde 1976 la tasa de actividad de las mujeres mayores de 16 años viene aumentando ininterrumpidamente desde el 28% escaso del año 1976 hasta el 45% a finales de 2002. Este incremento ha sido posible, muy notoriamente, gracias al empuje de la cohorte de edad de 25 a 54 años, que ha visto cómo su ratio se incrementaba espectacularmente desde el 24.6% hasta el 71.7% en ese mismo lapso temporal, mientras que el comportamiento del resto de grupos de edad –las mujeres más jóvenes y las más mayores– veían mermar su participación en la vida activa.

Análogamente, la positiva evolución de la actividad se refleja en la no menos reseñable del empleo y, fundamentalmente, de la tasa de empleo. A la luz del Gráfico VI.5, desde mediados de los años noventa tanto la tasa de empleo global de los mayores de 16 años, como la de hombres y mujeres viene creciendo ininterrumpidamente en la CAPV. De este modo, frente a una tasa de empleo global del 39.5% durante 1994, el año 2002 consignaba un aumento de diez puntos hasta alcanzar el 49.4%. Las diferencias entre hombres y mujeres persistían, si bien el mayor incremento durante este periodo se corresponde con el colectivo femenino, que pasa de ostentar una ratio del 26.6% al 37.7%, por lo tanto, aún lejos del 62.4% masculino.



Fuente: Elaboración propia a partir de INE.



Fuente: Elaboración propia a partir del INE.

Centrando ahora una atención más específica en la etapa 1994-2001, por otra parte periodo temporal en el que se analiza la evolución de las zonas de empleo en este trabajo, hay que señalar que dicho periodo coincide con una fase expansiva que ha mejorado ostensiblemente los distintos indicadores del mercado de trabajo vasco. El *Informe Sociolaboral Anual 2001* elaborado por el Consejo de Relaciones Laborales (CRL: 2002: 77 y ss.) apuntaba así los grandes rasgos de esta evolución:

- a) Un fuerte incremento de la población potencialmente activa (+31.500 personas,) reflejo del dinamismo del mercado laboral. Si embargo, se estimaba la caída de la misma en los próximos años, debido a unas cohortes de edad de los menores de 16 años mucho menos voluminosas, en sintonía con las bajas tasas de fecundidad registradas desde comienzos de los años ochenta.
- b) Un notable crecimiento del número de mujeres que acceden al mercado laboral vasco –hasta un 60% de los nuevos efectivos laborales–. La tasa de actividad femenina pasa del 40.3% en 1994 al 41.9% en el año 2001.
- c) Un intenso proceso de generación de empleo, con un máximo histórico de ocupación en el año 2001 (849.400 personas) y con 155.900 empleos más que en 1994. Asimismo, aumenta la proporción de mujeres entre el total de ocupados hasta el punto de que entre los nuevos empleados un 55% son mujeres.
- d) El sector terciario es el principal impulsor del proceso de generación de empleo en la CAPV (el 60% del empleo generado corresponde a este sector).
- e) En lo referente a la situación profesional, el crecimiento del empleo corre a cargo fundamentalmente del empleo asalariado que computa un 93% del empleo total generado hasta alcanzar una tasa de salarización del 80%.
- f) Se constata un muy significativo descenso del desempleo (–53.8%), de forma que en el año 2001 se contabilizan cerca de 125.000 parados menos que en 1994. Como consecuencia de esta evolución la tasa de paro pasa de situarse en el 24.9% de la población activa en 1994 al 11.1% en el año 2001.

### 2.1.2. Grandes cifras en las zonas de empleo

Una vez repasados los trazos básicos que explican la evolución del empleo en la CAPV en los últimos años, se entra de lleno a estudiar en qué grado los guarismos medios vascos siguen el mismo patrón de comportamiento en las zonas de empleo o si, *sensu contrario*, presentan evoluciones propias y distintas de las vistas para el mercado laboral *agregado* de la Comunidad. Se trata de comenzar, así, a verificar la hipótesis primaria planteada en esta investigación en uno u otro sentido.

Recuérdese que, tal como se ha apuntado anteriormente, el presente estudio tiene como principal meta la de conocer y analizar hasta qué punto puede explicarse la realidad vasca del empleo a partir de las distintas zonas de empleo que la conforman. De

esta manera, se pretende probar científicamente que las alteraciones acaecidas en el marco del empleo en las últimas décadas se reflejan ya actualmente de forma nítida en el mercado de trabajo vasco sobre la base de zonas con estructuras de empleo cuantitativa y cualitativamente distintas. Asimismo, se intentará verificar que estas áreas geográficas responden en su moderna configuración estructural al influjo de una conformación socio-histórica e institucional diferenciada.

La Tabla VI.1 recoge los grandes números de la población potencialmente activa (PPA), población activa, ocupada y parada, así como las tasas de actividad, ocupación y paro entre los 16 y los 64 años. De la misma se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- a) Si se atiende a la evolución de la población total entre los 16 y 64 años (PPA), ya aparece nítidamente reflejada la especificidad asociada a la Margen Izquierda con respecto a esta variable. Esta zona de empleo vizcaína, en efecto, pierde desde 1994 cerca del 12% de su población potencialmente activa, o lo que es igual, unas 25.000 personas, por un 5% escaso del Alto Deba guipuzcoano (algo más de 2.000 personas) y en claro contraste con las ganancias netas que arroja la comarca de Vitoria-Gasteiz (4.2%, y unas 6.000 personas más). De la comparación de las cifras de población total en contraposición a la PPA, destaca una merma poblacional del 2.9% en la Margen Izquierda y del 0.4% en el Alto Deba, frente al incremento del 4% que registra Vitoria-Gasteiz (*vid.* Tabla 2 del Anexo). Estas cifras, en línea con la tendencia de los tres territorios históricos, se contraponen, sin embargo, con el fuerte decremento de la PPA en la Margen Izquierda y, algo menos, en el Alto Deba. En otras palabras, la pérdida de potencial de mano de obra es mucho más acusada en la Margen Izquierda de lo que en principio le correspondería atendiendo a la evolución demográfica acaecida entre 1994 y 2001.
- b) A finales del año 2001 la población activa ascendía a 112.709 personas en la Margen Izquierda, 29.161 personas en Alto Deba y 108.648 en Vitoria-Gasteiz. La actividad también comporta patrones diferenciados en las tres zonas de empleo en el periodo 1994-2001. Aumenta suavemente en el Alto Deba (1.8% y poco más de 500 personas), más acusadamente en Vitoria-Gasteiz (11.9% y unas 11.550 personas activas), y disminuye en la Margen Izquierda (3.6% y poco menos de 4.200 personas). En cuanto a la población inactiva, ésta disminuye en las tres ZE si bien el descenso es especialmente acusado en la Margen Izquierda (18.2%) y en el Alto Deba (16.9%), y algo menos pronunciada en Vitoria-Gasteiz (10.6%). Parece, en efecto, que el ciclo económico expansivo que se abrió a mediados de la década de 1990 ha influido muy positivamente en el afloramiento de nuevos activos –especialmente personas que habían pasado a la inactividad a causa de la recesión de principios de los noventa– si bien su número no ha sido suficiente, ni en la Margen Izquierda ni en el Alto Deba, para contrarrestar la caída de la cifra total de activos por causas demográficas.



**Tabla VI.1. PPA, Actividad, Empleo y Paro entre las personas de 16 a 64 años en las ZE (1994-2001)**

	POBLACIÓN TOTAL								
	Margen Izquierda			Alto Deba			Vitoria-Gasteiz		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
<b>1994</b>	105.331	102.823	208.154	22.753	21.872	44.625	73.673	73.618	147.291
<b>1997</b>	99.546	99.041	198.586	22.952	21.554	44.507	76.460	76.244	152.704
<b>2001</b>	92.314	91.045	183.360	21.896	20.531	42.427	76.901	76.629	153.530
<b>94/01</b>	<b>-12.4</b>	<b>-11.5</b>	<b>-11.9</b>	<b>-3.8</b>	<b>-6.1</b>	<b>-4.9</b>	<b>+4.4</b>	<b>+4.1</b>	<b>+4.2</b>
	POBLACIÓN ACTIVA								
	Margen Izquierda			Alto Deba			Vitoria-Gasteiz		
	Activos	Inactiv.	Total	Activos	Inactiv.	Total	Activos	Inactiv.	Total
<b>1994</b>	116.875	86.346	208.154	28.657	15.967	44.624	97.095	50.196	147.291
<b>1997</b>	96.875	81.711	198.586	28.339	16.168	44.507	104.789	47.916	152.705
<b>2001</b>	112.709	70.651	183.360	29.161	13.265	42.426	108.648	44.881	153.529
<b>94/01</b>	<b>-3.6</b>	<b>-18.2</b>	<b>-11.9</b>	<b>+1.8</b>	<b>-16.9</b>	<b>-4.9</b>	<b>+11.9</b>	<b>-10.6</b>	<b>+4.2</b>
<b>Tasa 01</b>	<b>61.5</b>	<b>38.5</b>	<b>-</b>	<b>68.7</b>	<b>31.3</b>	<b>-</b>	<b>70.8</b>	<b>19.2</b>	<b>-</b>
	POBLACIÓN OCUPADA								
	Margen Izquierda			Alto Deba			Vitoria-Gasteiz		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
<b>1994</b>	57.615	25.679	83.294	15.486	7.325	22.810	49.893	25.770	75.663
<b>1997</b>	56.858	27.498	84.356	16.660	8.931	25.591	55.070	33.357	88.427
<b>2001</b>	61.408	36.563	97.972	16.850	10.755	27.605	61.015	40.796	101.811
<b>94/01</b>	<b>+6.6</b>	<b>+42.4</b>	<b>+17.6</b>	<b>+8.8</b>	<b>+46.8</b>	<b>+21</b>	<b>+22.3</b>	<b>+58.3</b>	<b>+34.6</b>
<b>Tasa 01</b>	<b>66.5</b>	<b>40.2</b>	<b>53.4</b>	<b>77</b>	<b>52.4</b>	<b>65.1</b>	<b>79.3</b>	<b>53.2</b>	<b>66.3</b>
	POBLACIÓN PARADA								
	Margen Izquierda			Alto Deba			Vitoria-Gasteiz		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
<b>1994</b>	18.446	20.068	38.514	2.176	3.671	5.847	7.505	13.927	21.432
<b>1997</b>	13.770	18.749	32.519	781	1.967	2.748	5.239	11.123	16.362
<b>2001</b>	6.441	8.296	14.737	537	1.019	1.556	1.918	4.920	6.837
<b>94/01</b>	<b>-65.1</b>	<b>-58.7</b>	<b>-61.7</b>	<b>-75.3</b>	<b>-72.2</b>	<b>-73.4</b>	<b>-74.4</b>	<b>-64.7</b>	<b>-68.1</b>
<b>Tasa 01</b>	<b>9.5</b>	<b>18.5</b>	<b>13.1</b>	<b>3.1</b>	<b>8.7</b>	<b>5.3</b>	<b>3</b>	<b>10.8</b>	<b>6.3</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

- c) En cuanto a la participación de la población en la actividad, es decir la tasa de actividad global para las personas de 16 a 64 años, ésta ha aumentado notablemente entre 1994 y 2001 en las tres zonas de empleo, aunque no en la misma proporción. En la Margen Izquierda, la tasa total ha pasado del 58.5% del año 1994 al 61.5% ocho años después. En el Alto Deba ya el año 1994 se partía de una tasa superior a la vizcaína en casi 6 puntos (64.2%) para alcanzar un 68.7% a finales de 2001. Vitoria-Gasteiz es, sin embargo, la zona que lidera la tasa de actividad global con un 70.8% frente al 65.9% de 1994, siempre por encima de las otras dos comarcas.
- d) Con respecto al empleo, el número total de personas ocupadas asciende a 97.972 en la Margen Izquierda, 27.605 en el Alto Deba y 101.811 en Vitoria-Gasteiz. Estas cifras encierran ganancias muy considerables en los niveles de empleo en las tres ZE entre 1994 y 2001, destacando especialmente el aumento del 34.6% de Vitoria-Gasteiz –poco más de 26.000 nuevos empleos creados–, y los incrementos algo inferiores en Alto Deba (+21% y unos 4.800 nuevos ocupados), y de la Margen Izquierda (+17.6% y unas 14.700 nuevas personas empleadas). Desde luego, una mirada rápida a estas cifras denota que las ganancias de empleo están fuertemente correlacionadas con el buen comportamiento del empleo femenino, que en las tres comarcas ha crecido por encima del 40%, si bien nuevamente es Vitoria-Gasteiz la que se lleva la palma con un aumento del 58.3%, lo que le ha llevado a niveles de empleo históricos. El empleo masculino, por su parte, también se ha comportado positivamente, si bien su incremento es más suave, y, excepto en el caso vitoriano, en donde ha aumentado un 22.3%, nunca sobrepasa la cifra de los dos guarismos.
- e) En lo que a la tasa de empleo global entre 16 y 64 años hace referencia, Vitoria-Gasteiz (66.3%) encabeza el ranking zonal, seguida muy de cerca del Alto Deba (65.1%) y, más mucho atrás, de la Margen Izquierda (53.4%), lo que instala a ambas zonas de empleo en el camino adecuado para la consecución de los *objetivos horizontales* marcados por la UE<sup>341</sup>. El fuerte incre-

<sup>341</sup> Existen diferentes bloques de objetivos aprobados por el Consejo de la UE en Bruselas en septiembre de 2001. El primero de los bloques establece objetivos en cuanto a las tasas de empleo a alcanzar en el año 2005 y 2010. Para el año 2005 se invita a lograr una tasa de empleo global del 67%, por un 57% para el colectivo femenino. Para el año 2010 la tasa global se cifra en el 70% por un 60% para las mujeres y un 50% entre el colectivo maduro de 55 a 64 años. Además de este bloque, entre los objetivos horizontales sobresalen los que invitan a los Estados Miembros a “*garantizar que los cuatro pilares contribuyan a mantener y mejorar la calidad de los puestos de trabajo*”, incluyendo tanto las características referidas al puesto como el marco más amplio de las políticas de igualdad, salud y seguridad, flexibilidad y seguridad, organización del trabajo, etc. Paralelamente, los Estados Miembros “*deberán determinar estrategias globales y coherentes para la formación a lo largo de toda la vida, con el fin de que los ciudadanos puedan adquirir y actualizar las competencias necesarias para adaptarse a los cambios económicos y sociales durante todo su ciclo de vida*”. El siguiente apartado se refiere al establecimiento de “*una asociación global con los interlocutores sociales para la aplicación, el control y el seguimiento de la Estrategia de Empleo*”. El penúltimo bloque establece que “*los Estados Miembros prestarán la aten-*

mento de la ocupación, en efecto, ha posibilitado el que las tasas medias de las dos primeras zonas de empleo hayan superado el guarismo medio europeo (64.1%)<sup>342</sup>. Con respecto a las tasas de empleo por sexo, son nuevamente Vitoria-Gasteiz (79.3%) y Alto Deba (77%) las que superan ampliamente la tasa media europea de empleo masculino, mientras que la Margen Izquierda cierra el grupo (66,5%). En cuanto a la tasa femenina, todas las ZE están por detrás de la media europea (54.9%), si bien Vitoria-Gasteiz (53.2%) y Alto Deba (52.4%) se acercan considerablemente, a raíz de la positiva tendencia seguida hasta el momento. Si la pauta hasta ahora experimentada en estas dos zonas continúa, es de esperar que también en este caso se alcancen los objetivos horizontales europeos para 2005. El caso de la Margen Izquierda es, no obstante, muy diferente, ya que todavía a finales de 2001 arrojaba una ratio inferior en 15 puntos a la media europea y 17 puntos con respecto al objetivo 2005.

- f) La evolución de la población parada en las zonas de empleo ha seguido caminos paralelos a los ya apuntados para la Comunidad, lo que ha redundado en una fortísima reducción del número absoluto de parados y, paralelamente, de las tasas de desempleo globales. La mayor contracción en la proporción de personas desempleadas corresponde al Alto Deba (-73.4% y unos 4.290 parados menos), seguida por Vitoria-Gasteiz (-68.1% y unos 14.600) y la Margen Izquierda (-61.7% y poco más de 11.700). La reducción del desempleo ha afectado a ambos sexos, sin embargo, la merma es más notable entre el colectivo masculino de las tres ZE, con el Alto Deba (-75.3%) y Vitoria-Gasteiz (-74.4%) a la cabeza, lo que posibilita el que en estas dos áreas sea posible hablar de pleno empleo entre el colectivo masculino, ya que la tasa de paro se situaba a finales de 2001 en el entorno del 3%. La Margen Izquierda, no obstante, seguía soportando una tasa global del 13.1%, y aún del 9.5% entre el colectivo masculino.
- g) Finalmente, entre las mujeres, la Margen Izquierda ha reducido en 25,5 puntos porcentuales su tasa, disminución muy concentrada en los últimos cuatro años, lo que le lleva hasta la actual del 18.5%, prácticamente el doble que su homóloga masculina. El Alto Deba, que partía desde el 33.4%, ha logrado pasar al 8.7% haciéndolo de manera homogénea en el periodo 1994-

.../...

*ción debida a los cuatro pilares y a los objetivos horizontales, estableciendo sus prioridades de forma equilibrada”, para finalizar “intensificando el establecimiento de indicadores comunes para evaluar convenientemente los progresos realizados en cada uno de los cuatro pilares” (DOCE, 2002: 63-4). Asimismo, www.europa.eu.int. Y vid. el Apartado 3.2.2 del Capítulo III de esta investigación.*

<sup>342</sup> Y de países como Francia (62%), Bélgica (59.7%) e incluso Alemania (65.9%). De cualquier modo, aún se está lejos de las pautas nórdicas -Dinamarca (75.9%) y Suecia (75.3%- que consignan ratios especialmente elevadas y ya por encima de los *objetivos horizontales* marcados por la UE para 2010. Vid OCDE (2003).

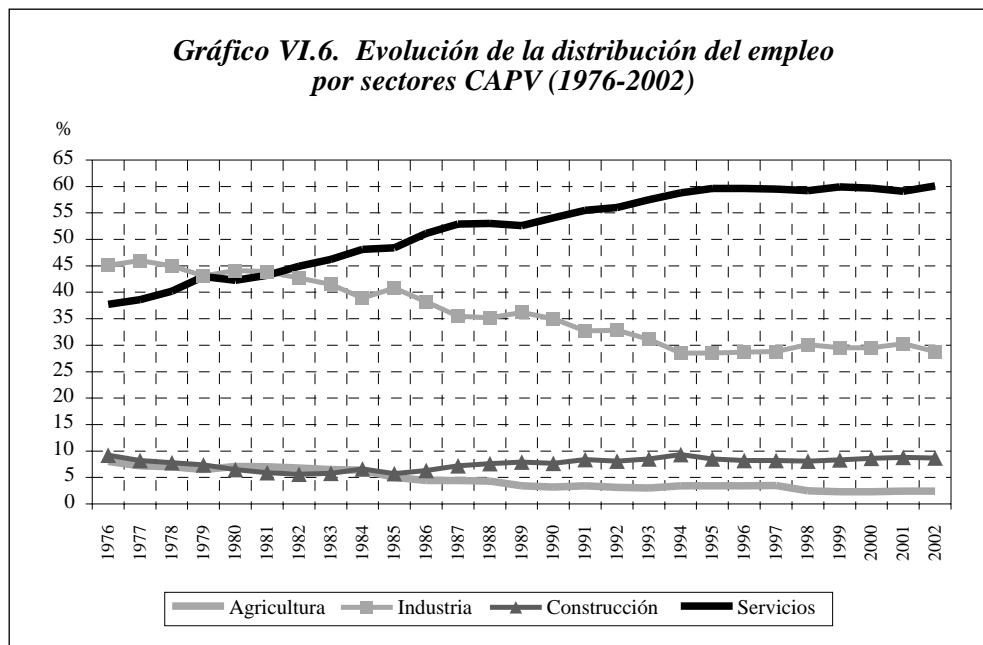
2001, contrariamente a como lo ha hecho la ratio masculina, muy concentrada en los primeros años de recuperación económica. Vitoria-Gasteiz, finalmente, ha logrado contraer cerca de 25 puntos su nivel de paro femenino, y lo ha hecho más profusamente en el periodo 1997-2001. Es decir, en cada zona de empleo ha operado un *tempus* diferenciado en la reducción del desempleo.

## 2.2. EMPLEO Y ACTIVIDAD ECONÓMICA ZONAL: ¿NEOINDUSTRIALISMO O ADAPTACIÓN POSTINDUSTRIAL?

### 2.2.1. Análisis de la distribución del empleo por sectores económicos, sexo y edad

La ciencia social ha asumido, fundamentalmente a partir de los estudios de los sociólogos Daniel Bell (1973) y Alain Touraine (1969) de fines de los años sesenta y principios de los setenta, la quiebra de la sociedad industrializada y su superación postindustrial, informacional, del conocimiento o comoquiera que se la denomine actualmente. La traslación de esta gran transformación sociológica al más específico ámbito del empleo, se ha tornado en la defensa de esa tesis según la cual la estructura moderna del empleo tendería irremisiblemente hacia la desaparición de los empleos netamente industriales a favor de una terciarización y cualificación creciente de las actividades productivas, hasta convertir a los “servicios” –categoría ésta ya muy manida y cuestionada por cierto– en el sector tractor, dominante y consumidor cardinal del empleo. Entre las subhipótesis contempladas en un capítulo anterior, se planteaba, al hilo de esta misma tesis, que la CAPV esconde, bajo ese pesado y homogéneo manto comunitario, un complejo mosaico de realidades zonales que explicarían transiciones singularmente distintas hacia lo “postindustrial”, de modo que sería posible cuestionar la “terciarización preponderante” de la estructura del empleo de cada una de las tres zonas aquí analizadas, como la pauta sectorial única.

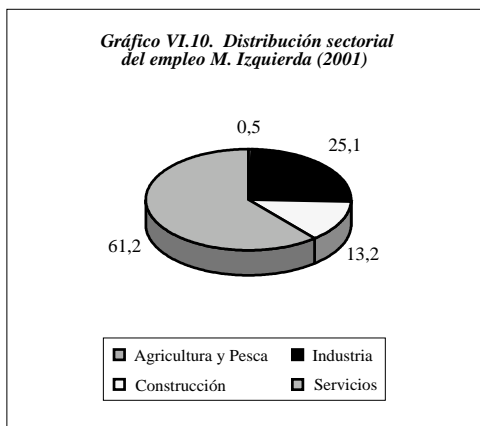
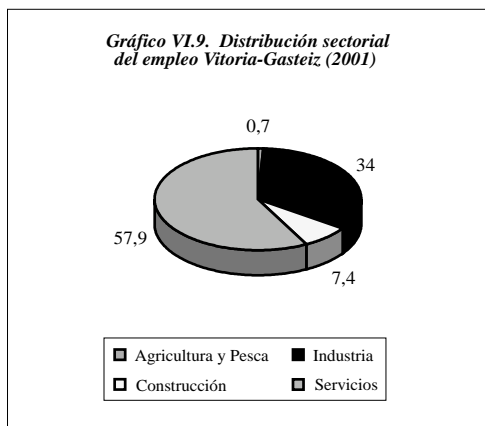
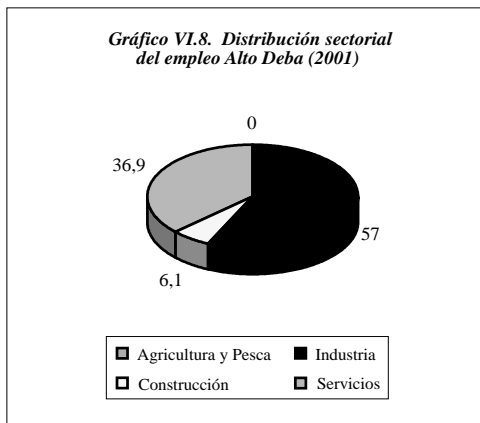
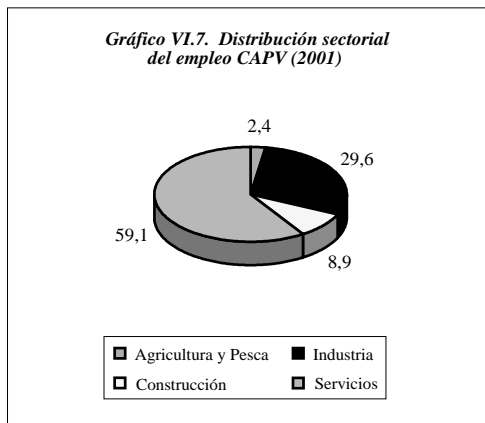
Si bien esta hipótesis de trabajo puede parecer ir contra los presupuestos científicos y teóricos ya asumidos, pues, de alguna manera, cuestiona la tendencia de las estructuras de empleo en las sociedades modernas hacia la terciarización –véase a este respecto la propia evolución del mercado laboral vasco en estos últimos 25 años (*vid.* Gráfico VI.6)–, sin embargo, interesa poner el acento sobre las realidades más latentes y ocultas entre la maraña estadística de la evolución global, pues esta última no es sino el producto del concurso de todas aquellas. Las páginas que siguen, por lo tanto, tratarán de verificar la hipótesis aquí planteada al objeto de contrastar empíricamente hasta qué punto es posible sostener una pauta común o diferenciada en la transición postindustrial vasca.



Fuente: EUSTAT e Instituto Nacional de Estadística. *PRA* y *EPA*. Varios años. Elaboración propia.

La mirada a los grandes números de ocupación por sectores en la CAPV y en las zonas de empleo (*vid.* Gráficos VI.7 a VI.10) es, en efecto, elocuente. Desde el año 1979 hasta la actualidad, el sector terciario vasco ha aumentado su participación en el empleo desde el 43.2% del año 1981 hasta el 55.5% una década después, para ralentizarse desde entonces en el entorno del 60%, erigiéndose así en el sector hegemónico. El sector industrial ha recorrido, sin embargo, la evolución inversa ya que ha pasado de acoger un 46% del empleo vasco allá por 1977, a un 29.6% veinticinco años más tarde<sup>343</sup>. La tendencia de las actividades agrupadas en el sector agropecuario, por su parte, prosiguen una tendencia decreciente desde hace décadas situándose en el entorno del 2,5% a finales del año 2002, mientras que el sector de la construcción se consolida cerca del 9%.

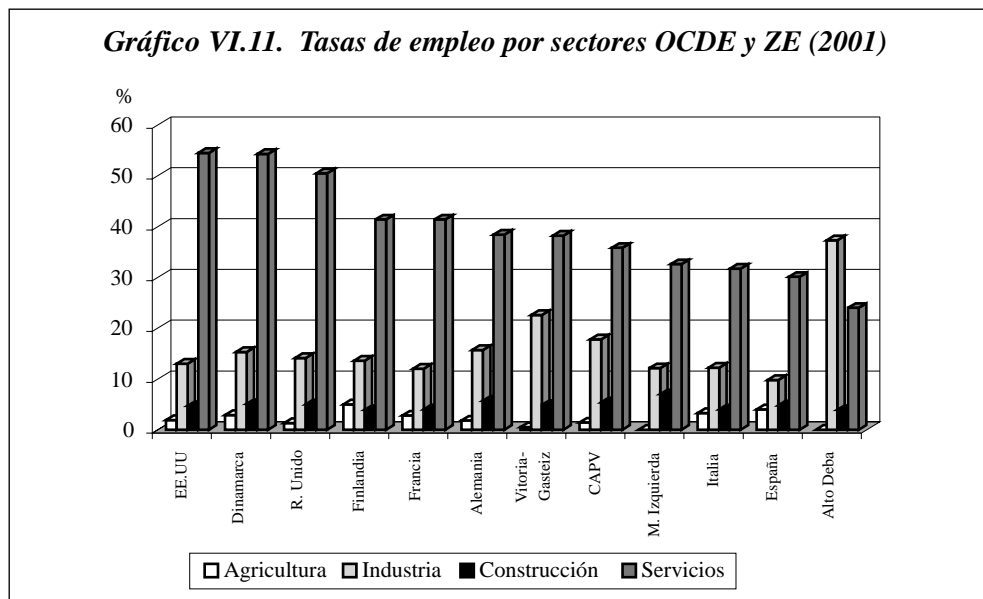
<sup>343</sup> Las causas de la crisis manufacturera en la CAPV obedecen a factores muy diversos. Navarro y su equipo identifican tres grandes tipos: los *problemas de gestión y cultura empresarial*, entre los que apuntan, de forma general, al escaso cooperacionismo empresarial, la escasa internacionalización, la falta de estrategia o la carencia de mentalidad competitiva y, más específicamente, a las debilidades funcionales asociadas con la política de recursos humanos, marketing, finanzas, y producción; los *problemas derivados del excesivo grado de concentración sectorial* en sectores maduros con crecimientos de demanda débiles, bajos niveles tecnológicos y excesiva centralidad de los productores de bienes intermedios y de equipo; finalmente, aluden al propio *marco político, económico y social* en el que se desenvuelve la industria manufacturera (Navarro *et al.*, 1994: 13-56).



Fuente: CMT. Elaboración propia.

Es importante subrayar, en efecto, que la comparación de las tasas de empleo por sector vascas con las de algunos de los países de la OCDE (*vid.* Gráfico VI.11), permite mostrar el gran peso industrial que aún acompaña a la CAPV y a las zonas de empleo del Alto Deba (57%) y Vitoria-Gasteiz (34%), hasta el punto de encabezar, aún actualmente, los guarismos europeos y eso a pesar de la significativa pérdida industrial acaecida. En efecto, como ya se ha puesto de manifiesto en otros trabajos (Egailan, 2000a y 2002) el proceso de la terciarización de la economía vasca todavía resta de alcanzar los parámetros medios europeos, ya que, mucho del empleo creado en el quinquenio 1996-2001 lo ha sido en los sectores industrial y de la construcción, y no tanto en los servicios:

En las actividades relacionadas con los servicios nuestra posición es la inversa, ocupamos los últimos puestos de la tabla en compañía de España, Italia y Grecia. Estamos a más de seis puntos de la puntuación media europea y a 21 puntos de los valores correspondientes a países como Estados Unidos o Dinamarca. Éste es, por lo tanto, el terreno en el que la economía vasca tiene más posibilidades de desarrollo” (Egailan, 2000a: 20).



Fuente: CMT y OCDE (2000). *Employment Outlook 1999*. Elaboración propia.

Esta estructura socioeconómica constituye una sólida base de partida que deberá ser tenida en cuenta en el análisis del singular acceso vasco hacia la sociedad postindustrial, con el fin de establecer una adecuada contextualización *ad intra* y *ad extra*: internamente, ya que se presupone que la realidad sociológica remite a una CAPV en la que las zonas de empleo analizadas es muy diferenciada a pesar de la aparente homogeneidad estadística; y desde un punto de vista externo, debido a la particularidad de la estructura productiva zonal y vasca con respecto al entorno europeo y estatal más cercano<sup>344</sup>.

En efecto, si se acude al estudio comarcal (*Cfr.* Gráficos VI.7 a VI.10), la zona de empleo en la que mayor peso ostenta el sector servicios es, sorprendentemente, la otrora motor siderúrgico y naval vasco con un 61.2% de su población ocupada, seguida de Vitoria-Gasteiz (57.9%) y el Alto Deba (36.9%). Existen dos grandes elementos a destacar en esta primera aproximación: de un lado, qué duda cabe, el fuerte retroceso experimenta-

<sup>344</sup> Según destaca un reciente informe de Navarro y Buesa (2003: 72 y ss.), el tamaño empresarial medio en la CAPV en las últimas décadas ha evolucionado desde la concentración de la actividad y el empleo en las grandes empresas fordistas propia de los años setenta, hacia la concentración creciente del empleo en unidades pequeñas. Así, según datos referidos al año 2001 (*vid.* Cuadros 1-16, 1-17 y 1-18: p. 72-3), el tamaño medio de la empresa medido en número de empleados era de 4,8 en la CAPV, por 6,1 en la UE-15, 10 en Japón y 19 en los Estados Unidos. Más específicamente, la CAPV solamente consignaba un 0,2% de empresas de más de 250 trabajadores, por un 0,9% para las que poseen entre 50 y 249 empleados. Análogamente, el total del empleo recogido por la gran empresa vasca se había reducido entre 1995 (31,4%) y 2001 (28,9%).

do por el sector industrial en la Margen Izquierda y las consecuencias de orden social que le han acompañado desde comienzos de los años ochenta; de otro, el inusitado y relativamente menor peso del empleo en el sector servicios del Alto Deba, que apenas sobrepasa un tercio de la población total ocupada y permite, en los inicios del tercer milenio, calificar a esta zona de empleo como un área netamente *neointustrial*<sup>345</sup>.

**Tabla VI.2. Aproximación a la evolución del empleo industrial y de servicios en las tres zonas de empleo (1981-2001)**

	Empleo en la industria					
	1981	1986	1991	1996	2001	%81/01
<b>Margen Izquierda</b>	42.399*	34.695	30.947	23.979	22.525	-46.9
<b>Alto Deba</b>	16.138	14.380	14.391	12.957	15.609	-3.8
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	31.962	29.040	31.057	28.753	30.233	-5.4
	Empleo en el sector servicios					
	1981	1986	1991	1996	2001	%81/01
<b>Margen Izquierda</b>	30.005	35.043	43.828	45.691	61.568	+51.3
<b>Alto Deba</b>	5.479	6.698	8.164	9.779	11.429	+51.5
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	25.299	30.658	38.559	45.775	60.506	+58.5

\* No incluye los municipios de Ortuella, Abanto, Zierbena y Muskiz.

Fuente: Censos de Población (1981, 1991 y 2001). Padrón Municipal de Habitantes (1986 y 1996). Elaboración propia.

Para comprender la evolución del empleo industrial y de servicios en cada una de las zonas y la fuerte transformación sociológica acaecida, la Tabla VI.2 resulta especialmente clarificadora, pues da cuenta de tal hecho a partir de los datos censales disponibles desde 1981, complementando así la información muestral que aporta el CMT. Tal como se puede apreciar, el fenómeno de la reconversión industrial se ha ensañado especialmente en la Margen Izquierda, que tras llegar a recoger cerca del

<sup>345</sup> Recuérdese que, siguiendo a Kerr *et al.* (1963) se hablaba de industrialismo en el sentido de un fenómeno, el industrial, que es omnipresente en la sociedad, es decir, que penetra en la vida social y logra constituir un referente ineludible. El neointustrialismo se entiende, asimismo, como una vuelta al industrialismo si bien bajo coordenadas económicas diferentes. Lo cierto es que el fenómeno industrial y cooperativista sigue estando muy presente en el valle del Deba guipuzcoano.



33.5% del empleo industrial vasco en 1975<sup>346</sup> arroja un escaso 9.7% veinticinco años después. Aún más, conviene recordar que desde finales de los años setenta esta zona de empleo ha sido incapaz de generar incrementos absolutos y relativos de empleo industrial. Los periodos 1981-1986 (-18.2%) y 1991-1996 (-22.5%) –coincidentes con los momentos de crisis económica más crónica– han sido los que mayor merma han coadyuvado en el empleo industrial de la Margen Izquierda, con especial incidencia sobre los grupos de edad más maduros<sup>347</sup>. La reducción global asciende a un 46.9% entre 1981 y 2001, por un escaso 3.8% en Alto Deba<sup>348</sup> y un 5.4% en Vitoria-Gasteiz<sup>349</sup>. Los datos de la Margen Izquierda, pero también de las otras dos zonas, son especialmente significativos, más si se tiene en cuenta que la reducción media en la CAPV ha sido del 25.2% entre 1977 y 2002, pasando de acoger 341.000 a 255.000 empleos de carácter industrial.

Es decir, sobresalen dos tendencias contrapuestas: de un lado, una Margen Izquierda que a finales de 2001 sigue padeciendo las consecuencias más perversas de la reestructuración industrial, caminando irreversiblemente hacia la marginalización de su estructura secundaria; de otro, el Alto Deba y Vitoria-Gasteiz, que logran atemperar la crisis mediante una reorganización y acompasamiento de su estructura productiva, con mermas en el porcentaje de empleo industrial notablemente inferiores a la media vasca. En

---

<sup>346</sup> Según un reputado informe de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao (1977), la Margen Izquierda llegó a acoger unos 59.750 empleos industriales el año 1974 de los cuales cerca de 29.000 correspondían al municipio de Sestao, 15.700 a Barakaldo, y unos 7.300 al Valle de Trapaga, repartiéndose el resto entre los restantes municipios de la comarca. *Vid.* Apartado 2.1.2.2 del Capítulo V de este trabajo.

<sup>347</sup> La disminución del empleo industrial en la Margen Izquierda se soporta en el comportamiento negativo de los hombres y, en especial, entre las edades más maduras (35 a 64 años) entre las que la pérdida asciende a unos 3.800 empleos industriales masculinos netos. Las edades jóvenes, sin embargo, siguen la pauta inversa, pues aumentan fuertemente su peso en la cohorte de 16 a 24 años (+109% y 800 nuevos empleos), y entre los de 25 a 34 años (+61% y 2.100 empleos), lo que consigue amortiguar la pérdida de las cohortes de más edad. Tendencia similar se sigue en el Alto Deba, que si bien en términos globales el empleo industrial masculino presenta los mismos niveles en 1994 y 2001, existe cierto decremento entre el grupo 35 a 64 años –unos 1.070 empleos–, por un incremento idéntico entre el grupo joven. Vitoria-Gasteiz, por su parte, únicamente pierde peso industrial entre la cohorte masculina de 45 a 54 años. Entre las mujeres, empero, la tendencia global es de claro incremento en todas las zonas de empleo. Los aumentos desde 1994 van desde el 79.6% de Vitoria-Gasteiz, el 73.7% de Alto Deba y hasta el 70.6% de la Margen Izquierda. La distribución de este incremento por grupos de edad no es homogénea ya que en el Alto Deba descansa en las edades más jóvenes –que prácticamente triplican el número absoluto de empleos creados–, en la cohorte de 25 a 34 años en Vitoria-Gasteiz –con un incremento del 281% y 2.200 empleos– y en la Margen Izquierda –unos 700 nuevos empleos y un 97% de crecimiento–, si bien en este último caso las ganancias de las edades más maduras también son significativas. Para complementar este análisis acúdase a la Tabla 6 del Anexo.

<sup>348</sup> El Alto Deba también presenta estas pautas, ya que entre 1981 y 1986 pierde 1.758 empleos (-10.9%), y 1.434 entre 1991 y 1996 (-10%); la diferencia estriba, empero, en la rapidez con la que esta zona ha encarado la recuperación del empleo industrial, pues gana algo más de 2.570 empleos entre 1996 y 2001 (+19.9%), anulando prácticamente los decrementos anteriores

<sup>349</sup> Vitoria-Gasteiz, asimismo, acusa la pérdida de empleos industriales coincidiendo con las crisis económicas mundiales de comienzos de los años 80 y 90, si bien logra atemperar tales decrementos con la recuperación que sigue a las mismas.

el caso de Vitoria-Gasteiz, asimismo, se ha tendido hacia el desgaste paulatino de algunas ramas industriales –especialmente las industrias manufactureras– frente a la promoción de otras de carácter más terciario –administración pública, servicios a empresas y servicios sociales–, mientras que en el Alto Deba la apuesta parece haber transitado por la senda de la reorganización, flexibilización, deslocalización y búsqueda de la funcionalidad en algunas de las actividades industriales ya tradicionales en la comarca<sup>350</sup>.

Como ya se ha anotado, otro peculiar fenómeno radica en el desorbitado peso del sector industrial y, más en particular, de las ramas de la metalurgia en el Alto Deba, llevando así a esta zona de empleo a liderar los parámetros vascos con un 57% del total del empleo zonal, lo que supone situarse 32 puntos porcentuales por encima del valor de la Margen Izquierda, 27.4 de la media vasca y 23 de su homóloga vitoriana, que también arroja tasas industriales muy significativas, en línea con otras zonas guipuzcoanas<sup>351</sup>. En el Alto Deba parece acontecer así una clara concentración –¿monocultivo?– en torno a las ramas de la metalurgia y la fabricación de máquina-herramienta, que no permite que el proceso de terciarización del empleo ya alcanzado en la mayoría de las zonas de la CAPV madure en este caso, hasta el punto de que el fenómeno neoindustrial logra reproducirse y constituirse en el acceso principal al empleo entre las cohortes más jóvenes. En efecto, el Gráfico VI.12 no puede ser más revelador, pues ilustra a la perfección algunos fenómenos dignos de mención:

1. Entre el colectivo masculino del Alto Deba el peso de la industria es mayoritario en todas las cohortes de edad, con especial incidencia entre los más jóvenes –unos 30 puntos por encima de Vitoria-Gasteiz y 45 puntos por encima de la Margen Izquierda–, disminuyendo a partir de entonces hasta el punto mínimo de la cohorte 35-44 años –59.6%, por un 35.8% en Gasteiz y un 25.8% en la Margen Izquierda, en donde también se aprecia este fenómeno–, para volver a aumentar en la cohorte posterior hasta el 67.2%.
2. También entre las mujeres del Alto Deba el peso industrial, sin ser mayoritario, con la excepción hecha de la cohorte 45 a 54 años (59.4%), es muy notable, superando incluso los valores masculinos de Vitoria-Gasteiz tanto en los grupos

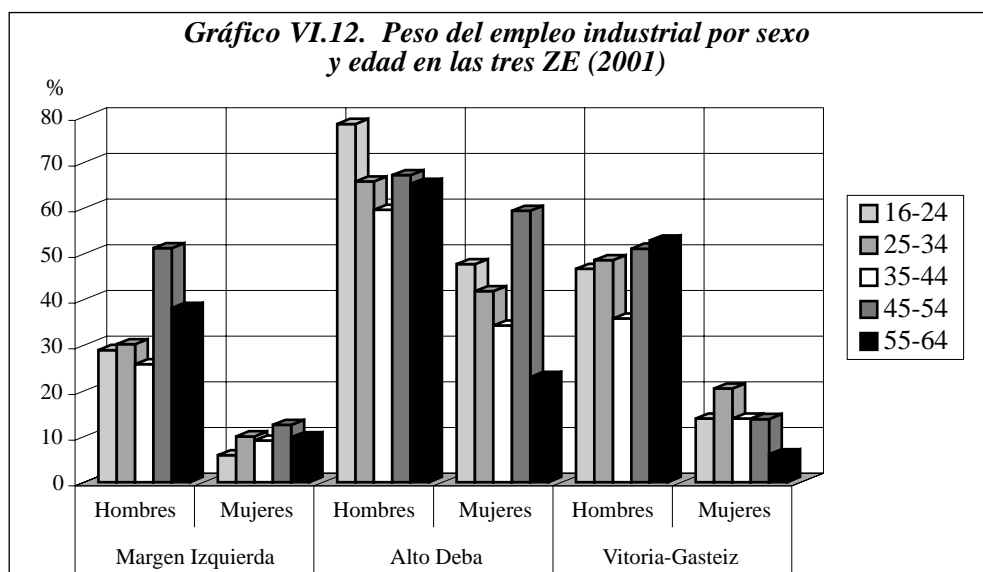
---

<sup>350</sup> Véanse los informes de la SPRI (1999 y 2002) y el Apartado 2.2.2 del Capítulo V de este estudio. Para el estudio de un caso muy específico pero ya paradigmático como modelo de gestión empresarial en boga, puede acudir a Olazarán *et al.* (2003) y su análisis ya referido sobre la cooperativa Irizar. También A. Lahera (2003) en su estudio del sector de la máquina herramienta. Análogamente, para un acercamiento a los nuevos proyectos puestos en marcha por MCC en orden a desarrollar modelos de gestión basados en la innovación constante y el conocimiento, véase el Proyecto CONEX, Empresa Digital Extendida Basada en Conocimiento (2003) en el marco del recientemente creado Polo de innovación GARAIA.

<sup>351</sup> Tal como destaca el *Informe sobre el Censo del Mercado de Trabajo* del año 2002 (ICMT-2002), el predominio del sector industrial en la actividad es un fenómeno netamente guipuzcoano, ya que afecta a comarcas como Tolosa-Goierrri (45.1%), Alto Deba (55.6%) y Bajo Deba (46.4%), en donde se superan los guarismos del sector servicios. En la comarca la alavesa de Ayala (41.5%) y la vizcaína del Duranguesado (41.1%), el peso industrial, si significativo, ha cedido ya a favor del sector servicios. No obstante, estos dos ámbitos geográficos siguen acercándose al modelo típico-ideal del valle alto del Deba.

de 16 a 24 años como de 45 a 54 años. Las ratios del Alto Deba son comparativamente tan superiores con respecto a la Margen Izquierda, que ésta solamente supera los niveles femeninos de empleo industrial siempre y cuando se acuda a las tasas masculinas del grupo de 55 a 64 años, pues en todos los demás casos el peso del empleo industrial es menor al de la comarca guipuzcoana.

3. Generalmente, son las cohortes que recogen las edades más avanzadas (45-64 años), las que presentan los niveles de empleo industrial masculino más altos en todas las zonas de empleo, con la única excepción del colectivo más joven del Alto Deba, muy integrado ya en la actividad industrial. Las causas de esta pauta, en hipótesis, parecen descansar en el buen engarce del sistema educativo –principalmente el sistema de formación profesional– con el tejido productivo zonal, lo que unido a las excepcionalmente bajas tasas de paro de esta cohorte (apenas un 5.8%), deriva en los parámetros aquí vistos.
4. Excepción hecha del singular caso mondragonés, el colectivo femenino aún tiene escasa presencia en las ramas industriales, alcanzando su cenit entre el colectivo de 25 a 34 años, entre el que las ratios alcanzan porcentajes entre un 10% en la Margen Izquierda y un 20% en Vitoria-Gasteiz.



Fuente: CMT. Elaboración propia.

En lo referente al sector terciario (*Cfr.* Tabla VI.2) resalta el fuerte incremento acaecido en todas las zonas, con incrementos superiores al 50% entre 1981 y 2001. Los incrementos más pronunciados se concentran en los quinquenios 1986-1991 y 1996-2001 en todas las zonas, al alimón con periodos de crecimiento económico y del empleo notables. Nótese que esta positiva evolución coincide con tendencias muy diferenciadas en lo que al sector secundario hace referencia, de modo que en el caso de

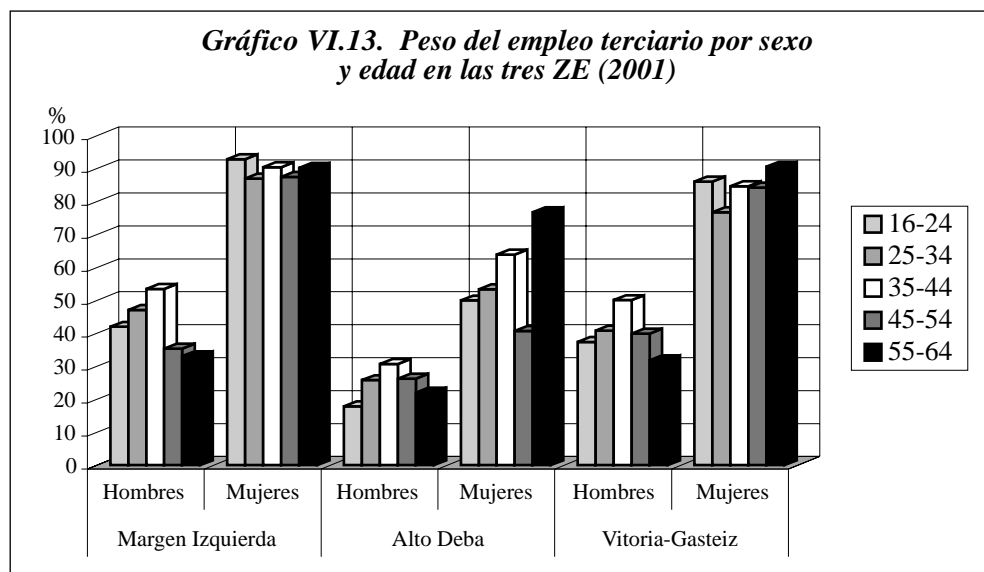
la zona de empleo vizcaína mucho del aumento terciario ha venido a atemperar la drástica reducción de las ramas industriales limitando así el incremento de las ratios de actividad, mientras que en las restantes zonas se produce un ensanchamiento de la estructura laboral que, como se verá más adelante, deriva en una mejora muy ostensible de las tasas de actividad y empleo, mejora basada, fundamentalmente, en la progresiva incorporación de la mujer al trabajo<sup>352</sup>.

El sector terciario es, además, mayoritariamente femenino en todas las zonas, en línea con el comportamiento de la CAPV, si bien la mayor tasa de feminización la recoge el Alto Deba (57.2%), por delante de Vitoria-Gasteiz (56.9%) y la Margen Izquierda (54.3%). La distribución del empleo en el sector servicios por sexo y grupos de edad (*vid.* Gráfico VI.13), por su parte, también ha sufrido cambios en las tres zonas de empleo entre 1994 y 2001. La tendencia global es positiva para ambos géneros, aunque las mujeres presentan incrementos porcentuales y absolutos superiores a los del colectivo masculino, reforzando esta feminización de los servicios<sup>353</sup>.

Otro de los elementos a tener en cuenta en este primer análisis es el del papel jugado por el sector de la construcción. Como ya es sabido, es éste un sector que se caracteriza por su comportamiento cíclico, ya que en los periodos de bonanza y crecimiento económico tiende a ajustar rápidamente sus necesidades de mano de obra mediante el recurso a formas de *flexibilidad numérica*, de modo que se pueda responder inmediatamente a una demanda de mercado *per se* harto elástica. Un sucinto análisis del comportamiento de este sector en el Estado español a lo largo de los últimos veinte años ilustra a la perfección lo ya apuntado (*vid.*, Toharia, 1998: 18-20); en la CAPV, su comportamiento también se asemeja a la pauta estatal, alcanzando su punto de fondo entre 1982 y 1985 para recuperarse a partir de entonces hasta la nueva crisis de principios de los noventa (*vid.* Gráfico VI.24).

<sup>352</sup> Incorporación femenina al mundo laboral que desde luego también acontece en la Margen Izquierda pero que, en este caso, sirve para mitigar la expulsión vía desempleo o jubilaciones anticipadas de importantes volúmenes de ocupados en la industria.

<sup>353</sup> Así, destaca el fuerte incremento de Vitoria-Gasteiz con unos 11.800 nuevos empleos (+54,2%), de la Margen Izquierda con 9.000 (+38,5%) y del Alto Deba (unos 1.400 empleos y un 31,5% más). El aumento masculino es más acusado en las cohortes centrales; así, entre aquellos empleados entre 35 y 44 años destaca la Margen Izquierda que consigue doblar sus cifras de 1994 (+104%), seguida por el Alto Deba (+27,3%) y Vitoria-Gasteiz (+21,4%); entre la cohorte 45 a 54 años el dinamismo es mayor en Alto Deba (+95,4%), Vitoria-Gasteiz (45,3%) y Margen Izquierda (18,3%). En definitiva, el crecimiento del empleo masculino en el sector servicios se soporta en el grupo de edad 35-54 años que logra aumentar su número absoluto de empleos en 9.730, cuando el aumento global absoluto entre el colectivo masculino ha sido de 10.139 nuevos ocupados. Finalmente, destacar algunas pérdidas de empleo menores entre las cohortes jóvenes de las tres zonas de empleo analizadas. El colectivo femenino, por su lado, presenta las ganancias más significativas en la Margen Izquierda (+74,2% y unas 4.200 nuevas empleadas) y el Alto Deba (+88,3% y 900 nuevos empleos), en donde vuelven a concentrarse en la cohorte central de 35 a 44 años. Tampoco son desdeñables los aumentos del grupo joven inmediatamente anterior, que en ambos casos supera el porcentaje del 24%. Vitoria-Gasteiz, sin embargo, presenta un comportamiento algo diferenciado, pues concentra su crecimiento en los grupos de edad más avanzada (45 a 64 años), en donde el crecimiento absoluto alcanza los 3.800 empleos aproximadamente, siendo especialmente destacable el grupo 54 a 64 años, con un aumento porcentual del 124,3%. En términos tanto absolutos como relativos, Vitoria-Gasteiz es sin duda la zona más dinámica entre 1994 y 2001. Para completar el análisis véase Tabla 11 del Anexo.



Fuente: CMT. Elaboración propia.

Pues bien, si se atiende a los datos de los Gráficos VI.7 a VI.10, la Margen Izquierda es la zona líder en lo que al peso del sector de la construcción<sup>354</sup> se refiere, con un 13.2% del total de la población ocupada, por un 7.4% en Vitoria-Gasteiz y un 6.1% de Alto Deba. Liderazgo que es aplicable a nivel europeo, en donde esta zona de empleo presenta tasas del 7%, aún harto superiores a las ratios alemana (5.7%), danesa (5.1%) o británica (5%) (Cfr. Gráfico VI.11). Asimismo, cabe señalar la tendencia alcista con respecto a 1994 ya que pasa de representar un peso proporcional desde la nada desdeñable cifra del 12% hasta el 13.2% de finales del año 2001. En definitiva, puede afirmarse que la Margen Izquierda ha consolidado ya un movimiento pendular desde su histórico pasado como núcleo industrial vasco por excelencia, hacia el predominio del sector servicios y de un sector de la construcción ciertamente poderoso en términos de empleo, aunque algo menos en Valor Añadido Bruto (VAB).

<sup>354</sup> El de la construcción es un sector fuertemente masculinizado y, en la Margen Izquierda, crecientemente rejuvenecido tal como se puso de manifiesto en mi informe sobre la *Estructura Social de la Empleabilidad en la Margen Izquierda* del año 2001. Este rejuvenecimiento, parecía estar ligado a dos elementos: de una parte, a los colectivos “expulsados” del sistema educativo formal, que ven reducidas sus opciones laborales a tareas de las ramas de la hostelería, comercio, servicios personales y construcción; de otra, al tipo de contratación ofrecida en la construcción, muy ligada a una temporalidad que es inherente al propio sector y que actúa como barrera de entrada de colectivos más maduros, más exigentes de la norma laboral tradicional.

### 2.2.2. Heterogeneidad sectorial y zonal comparada: las ramas de actividad a examen

Al objeto de complementar este análisis se han evaluado las tasas de empleo que presentan las ramas de actividad que conforman cada uno de los sectores, su comparación con el entorno europeo, y el conocimiento del peso que cada rama presenta sobre el VAB total (Tabla VI.3).

Dejando de lado la marginalidad que acompaña a las actividades agropecuarias en todas las zonas de empleo, el análisis de las ramas de actividad industriales vuelve a subrayar la fuerte presencia de este sector en la CAPV, que con una tasa de empleo global del 17.7% supera en algo más de 4.3 puntos a su homóloga europea. Más espectacular es, si cabe, la tasa del Alto Deba (37.3%) extremo opuesto al de la Margen Izquierda (12.1%) que ya actualmente se sitúa incluso en términos inferiores a los valores medios de la Unión.

Las ramas de la metalurgia y de la fabricación de máquina-herramienta son las tractoras de este comportamiento en la CAPV (8.1%) frente a la UE (1.8%). Son éstas, ratios de empleo que cuadruplican sus homólogas europeas, pero que aún son superiores en Vitoria-Gasteiz (9%), si bien con un peso más limitado en la Margen Izquierda (5.5%); sin embargo, la especialización del Alto Deba en este sentido es abrumadora, pues presenta una tasa del 30.4%, o dicho de otra forma, de cada 100 personas empleadas en el Alto Deba a finales de 2001, 47 lo estaban en alguna de estas dos ramas industriales<sup>355</sup>. De otro lado, en Vitoria-Gasteiz (6.4%) y la Margen Izquierda (3.2%) sobresalen las ramas industriales dedicadas a la construcción de materiales de transporte y sus elementos asociados, frente a una tasa media de empleo europea del 2.3%. En donde las carencias industriales son más palpables en comparación con la UE es en el caso de las industrias no metálicas (papeleas, industrias de alimentación y petroquímica) en donde todas las zonas de empleo e, incluso la misma CAPV, siguen arrojando tasas sensiblemente inferiores. Lo cierto es que la tradición vasca y zonal en este tipo de ramas de actividad es aún muy limitada, sin bien en términos de VAB e inversión en I+D<sup>356</sup> sus ratios son considerables, lo que hace pensar que merecerían un desarrollo superior.

---

<sup>355</sup> En la investigación sobre los Sistemas Productivos Locales (SPL) en la CAPV llevada a cabo por M. Larrea (200: 310), se subraya la fuerte especialización del Alto Deba en las fases ligadas al material eléctrico y los artículos y construcciones metálicas dentro del proceso productivo metálico. No obstante, la autora estima que tal especialización no va acompañada de un índice de especialización que permita suponer la existencia de un SPL en el Alto Deba, debido, especialmente, a que muchos de los establecimientos de esta zona realizan el conjunto de las fases del proceso productivo internamente.

<sup>356</sup> Un estudio de reciente aparición estima que de las 744 empresas vascas que consignan actividades de I+D durante el año 2001, un 19.2% (40 empresas) se corresponde con el total de las de la rama de la industria química y de refino del petróleo, por el 14.1% (104 empresas) que arroja la metalurgia y el 17.1% (14 empresas) de las dedicadas al material electrónico.  *Vid.* Navarro y Buesa (2003: Cuadro 5.1: 184).

**Tabla VI.3. Tasas de empleo y VAB por ramas de actividad en las tres ZE, CAPV y UE (2001)**

	MARGEN IZQUIERDA	ALTO DEBA	VITORIA- GASTEIZ	CAPV	UE**	VAB 1999 (CAPV)
	%	%	%	%	%	Precios Corrientes
<b>Agricultura</b>	0.02	0	0.5	1.2	-1.44	
<b>Pesca</b>	0	0	0	0.3	-	0.21
<b>Total Primario</b>	0.02	0	0.5	1.5	2.7	2.65
<b>I. Extractiva</b>	0	0.6	0.07	0.1	0.2	0.19
<b>I. Alimentaria</b>	0.7	1.2	0.9	1	1.4*	2.57
<b>I. Papelera</b>	0.3	0.3	0.8	1.1	1.4*	1.76
<b>I. Petroquímica</b>	0.8	0.3	0.7	0.6	1.3*	3.88
<b>I. Caucho</b>	0.5	0.5	2.6	1.2	0*	2.45
<b>I. Otros no met</b>	0.5	0.2	0.5	0.5	1.3*	2.07
<b>Metalurgia</b>	4	14.8	6.4	5.5	0.5*	10.26
<b>Const. Maquinaria</b>	1.5	15.6	2,6	2.6	1.3*	4.26
<b>Mat. Eléctrico</b>	1.5	1.4	1.3	1.2	1.2*	2.12
<b>Mat. Transporte</b>	1.9	0.5	4,5	1.7	1.1*	3.16
<b>Ind. Manuf. Diversas</b>	1.3	1.9	1.9	1.8	1.2*	1.12
<b>Productos de Energía</b>	0.4	0	0.3	0.4	0.5	2.45
<b>Total Industria</b>	12.1	37.3	22.6	17.7	13.4	36.29
<b>Construcción</b>	7	3.9	4,9	5.4	5	6.76
<b>Comercio</b>	6.3	4.9	9	7.8	9.4	11.44
<b>Hostelería</b>	3	2,7	3	3.2	2.6	3.94
<b>Transp.-comunicaciones</b>	4.2	1.3	3.4	3.9	3.9	6.85
<b>I. Financieras</b>	0.4	1.8	1.2	1.4	2.2	2.94
<b>Serv. Empresas</b>	5.4	2.7	5	5.1	5.5	15.42
<b>Admón. Pública</b>	2.5	1.7	4.6	3.2	4.8	4.44
<b>Educación</b>	2.7	4.2	3.4	3.5	4.1*	3.60
<b>Sanidad – Serv. Socs.</b>	4.3	3.3	4	3.8	5.7*	3.78
<b>Otros serv. Comerciales</b>	1.6	1.1	2.8	2.2	2.8*	2.40
<b>Serv. Doméstico</b>	2.2	0.3	1.8	1.8	0.6*	0.50
<b>Org. Extraterritoriales</b>	0	0	0	0	-	-
<b>Total Servicios</b>	32.6	24	38,2	35.8	42.4	54.3

\* Se refiere a datos de 1999.

\*\* Datos del año 2000.

Fuente: Eurostat (2001), *ECFT 2000*. Egailan (2000a) y CMT. Elaboración propia.

Entre las ramas de actividad del sector servicios se aprecia un comportamiento inverso al apuntado para el sector industrial. En efecto, frente a una tasa global europea del 42.4%, solamente Vitoria-Gasteiz es capaz de acercarse tímidamente (38.2%). Ni siquiera las grandes conurbaciones vascas alcanzan las cifras medias europeas, pues Bilbao (41.1%), la Margen Derecha (40.4%) o Donostialdea (40.1%) siguen estando por detrás (Dep. Empleo, 2003: 31). La Margen Izquierda (32.6%) y el Alto Deba (24%) continúan situándose aún muy lejos de los niveles de terciarización medios europeos. Las razones de estas menores tasas de empleo descansan en el escaso desarrollo experimentado por actividades como el comercio –únicamente se acerca Vitoria-Gasteiz–, los servicios de intermediación financiera, la administración pública –de nuevo excepción hecha de Vitoria-Gasteiz, por su categoría de capital administrativa–, la educación –excepto en el Alto Deba–, o la sanidad y los servicios sociales, muy en consonancia con el menor nivel de desarrollo del modelo de Estado de Bienestar mediterráneo o latino (Castles, 1995; Rhodes, 1997). Nótese que este hecho ya ha sido puesto de relieve, especialmente en el caso vizcaíno del Gran Bilbao, por un informe del Departamento de Empleo del Gobierno Vasco (2003: 32) publicado recientemente, en el que se destacaba que la reconversión industrial acaecida en esta comarca lograba asociarse con el transcurrir de los años con cifras superiores de implantación en las ramas de actividad de los servicios, excepción hecha de las actividades de hostelería.

Existen, no obstante, algunas ramas de actividad en las que la posición relativa zonal es superior a la media europea o vasca. Es el caso de la rama de “transportes y comunicaciones” (4.2%, por el 3.9% europeo y vasco) y “servicio doméstico” (2.2% por un 0.6% europeo y un 1.8% vasco) en el caso de la Margen Izquierda. La explicación en ambos casos no está excesivamente clara, si bien en cuanto a los transportes es posible aventurar que el alto grado de urbanización que soporta esta zona de empleo como parte integrante de la metrópoli del Gran Bilbao lleve a la existencia de volúmenes relativos de empleo mayores en esta rama de actividad. Por lo que respecta al servicio doméstico, es ésta una actividad zonal de larga tradición –que se concentra en la Margen Derecha del Ibaizabal y en especial en las casas más pudientes del municipio de Getxo–, fuertemente feminizada y que ha venido afectando a las cohortes de edad más avanzada, tal como se verá más adelante.

Por otro lado, en cuanto a la distribución<sup>357</sup> del empleo por ramas de actividad en el periodo 1994-2001 –elemento que permite conocer los trasvases de ocupación entre unas y otras ramas (*vid.* Tabla VI. 4)–, en términos generales se puede apreciar la el aumento de la distribución del empleo en las ramas de los servicios de las tres zonas –Alto Deba (+6.3%), Margen Izquierda (+3.7%) y Vitoria-Gasteiz (+3.4%); *sensu contrario*, disminuye en las ramas industriales –Margen Izquierda (–12.5%), Alto Deba (–6.3%) y Vitoria (–0.6%)–, y crece en el sector de la construcción del Alto Deba (+53.8%) y la Margen Izquierda (+10%), decreciendo en Vitoria-Gasteiz (–19.6%).

---

<sup>357</sup> Es importante este acercamiento, ya que el estudio de los valores absolutos puede resultar muy engañoso, más si cabe, en el marco de un ciclo económico que ha consolidado ganancias de ocupación que han afectado mayoritariamente a todas las ramas de actividad. La lectura a partir de los “pesos” de cada rama, empero, ofrece un panorama distinto y muy heterogéneo.



*Tabla VI.4. Evolución de la distribución del empleo por ramas de actividad (1994-2001)*

	MARGEN IZQUIERDA			ALTO DEBA			VITORIA-GASTEIZ		
	1994	2001	%94/01	1994	2001	%94/01	1994	2001	%94/01
<b>Comercio y Hostelería</b>	19.3	17.5	-9.3	13.7	11.6	-15.3	16.9	18.2	+7.7
<b>Educación, Sanidad y S. Sociales</b>	10.7	13	+21.5	8.2	11.6	+41.5	13.6	11.3	-16.9
<b>Serv. Financieros y a Empresas</b>	8.8	10.9	+23.9	7.8	6.9	-11.5	7.2	9.5	+31.9
<b>Otros Servicios Comerciales</b>	3.7	3	-18.9	1.6	1.8	+12.5	4.7	4.1	-12.8
<b>Transporte y Comunicaciones</b>	7.2	7.8	+8.3	1.8	2	+11.1	4.9	5	+2
<b>Admón. Pública</b>	6	4.7	-21.7	0.9	2.6	+189	6.6	7	+6.1
<b>Serv. Doméstico</b>	3.1	4.1	+32.3	0.8	0.5	-37.5	2.1	2.8	+33.3
<b>Total Servicios</b>	58.8	61	+3.7	34.8	37	+6.3	56	57.9	+3.4
<b>I. Extractiva</b>	0.2	0.1	-50	0.2	0.4	+100	0.05	0.1	+100
<b>I. Alimentación</b>	0.8	1.3	+62.5	3.4	1.8	-47.1	2.2	1.3	-40.9
<b>I. Papelera</b>	0.8	0.6	-25	1	0.5	-50	1.5	1.2	-20
<b>I. Petroquímica</b>	1.3	1.6	+23.1	0.1	0.5	+400	0.6	1	+66.7
<b>I. Caucho</b>	1.1	0.9	-18.2	0.6	0.7	+16.7	4.8	3.9	-18.8
<b>I. Otro no metálicos</b>	1.3	0.8	-38.5	0.1	0.3	+200	1.1	0.7	-36.4
<b>Metalurgia</b>	12.1	7.6	-37.2	27.5	22.8	-17.1	12	9.6	-20
<b>Cons. Maquinaria</b>	2.3	2.9	+26.1	14.2	24	+69	2.6	4.1	+57.7
<b>Mat. Eléctrico</b>	2.1	2.8	+33.3	4.8	2.2	-54.2	1.9	1.9	0
<b>Mat. Transporte</b>	3.4	3.5	+2.9	1.8	0.8	-55.6	4.2	6.8	+61.9
<b>I. Manuf. Diversas</b>	2.6	2.4	-7.7	7	3	-57.1	2.8	2.9	+3.6
<b>Pr. Energía</b>	0.9	0.8	-11.1	0.1	0	-100	0.4	0.5	+25
<b>Total Industria</b>	28.9	25.3	-12.5	60.8	57	-6.3	34.2	34	-0.6
<b>Construcción</b>	12	13.2	+10	3.9	6	+53.8	9.2	7.4	-19.6
<b>Agricultura y Pesca</b>	0.3	0.5	+66.7	0.5	0	-100	0.6	0.7	+16.7
<b>TOTAL</b>	100	100	0	100	100	0	100	100	0

Fuente: CMT. Elaboración propia.

Entre las ramas del sector terciario, la fotografía zonal muestra una Margen Izquierda que, comparativamente, absorbe grandes volúmenes de empleo en las ramas del “comercio y hostelería” (17.5%), “educación, sanidad y servicios sociales” (13%) “servicios financieros y a empresas” (10.9%) y “transporte y comunicaciones” (7.8%). Análogamente, destaca el fuerte incremento que experimentan los servicios domésticos entre 1994 y 2001 (+32.3%), partiendo además de una base ya de por sí elevada. En el Alto Deba, también en la rama de la “educación, sanidad y servicios sociales” se experimenta un gran crecimiento de empleo (+41.5%), así como entre los servicios públicos (+189%), si bien se partía de un nivel muy escaso que aún persiste. En cualquier caso, las ramas terciarias tractoras son, en la comarca guipuzcoana, las del “comercio y hostelería” y “educación, sanidad y servicios sociales”, ambas con un 11.9% del empleo total. Vitoria-Gasteiz, por su parte, crece en todas las ramas de actividad del sector servicios a excepción de los educativos y sanitarios (-16.9%), y “otros servicios comerciales” (-12.8%). De cualquiera de las maneras, las ramas fuertes en esta zona de empleo son la del “comercio y hostelería” (18.2%), “educación, sanidad y servicios sociales” (11.3%), “servicios a empresas” (9.5%), y la administración pública (7%).

En lo que a las ramas industriales hace referencia se repiten las tendencias ya manifestadas anteriormente: las actividades metalúrgicas y de máquina-herramienta son las referenciales del sector industrial pero en todas las ZE opera una pérdida de la metalurgia -un 37.2% en la Margen Izquierda, por el 20% de Vitoria-Gasteiz y el 17.1% de Alto Deba-, a favor del subsector de la “máquina-herramienta” en el Alto Deba (+69%) y Vitoria-Gasteiz<sup>358</sup> (+57.7%), y algo menos en la Margen Izquierda (+26.1%) que también soporta un fuerte crecimiento de los “materiales eléctricos” y la “industria de la alimentación”.

### 2.2.3. Conclusiones sobre las pautas de transición postindustrial

La primera conclusión que se debe poner de relieve es que la adaptación zonal al fenómeno postindustrial, está tomando caminos propios y diferenciados de los habitualmente asumidos en la literatura especializada. La particular estructura productiva del Alto Deba, y algo menos de Vitoria-Gasteiz, en la que el sector industrial tiene un peso relativo muy superior al contexto europeo y vasco, más acusado si cabe tras el ciclo económico expansivo 1994-2001, lastra el proceso de terciarización de su particular estructura de empleo, de otro lado aún muy feminizada y poco desarrollada en servicios de alto valor económico o social como la “educación, sanidad y servicios sociales”, “servicios públicos”, “financieros y a empresas”, o el comercio. El caso del Alto Deba, verifica así una adaptación zonal muy especializada entorno a las ramas metálicas permitiendo afirmar que se está más cerca de un modelo neoindustrial, entendido éste como una readecuación o reorga-

<sup>358</sup> También es muy notable el incremento en la rama de “materiales de transporte” (+61.9%).

nización de las organizaciones del sector metalúrgico y de la fabricación de máquina-herramienta a las coordinadas competitivas actuales, y no tanto postindustrial en el sentido de superación del fenómeno fabril, tal y como ha quedado demostrado en las páginas precedentes. De otro lado, la fortaleza industrial incide de tal modo sobre la participación de la población ocupada según el género que, más allá de la muy superior presencia masculina en este sector, también se detectan proporciones femeninas de consideración. Es decir, esta zona de empleo ha logrado insertar relativamente bien a la mujer en ramas de actividad industrial, normalmente muy acotadas a los hombres.

Análogamente, Vitoria-Gasteiz se caracteriza por un fuerte sector terciario y un considerable peso del sector industrial, por encima de las ratios medias vascas. La fortaleza terciaria vitoriana reside en las ramas del “comercio y la hostelería”, los “servicios financieros y a empresas” y, sin duda, la “administración pública”. El crecimiento del empleo en las ramas de la “educación, sanidad y servicios sociales” o de la “administración pública”, no obstante, refleja síntomas de estancamiento tanto en Vitoria-Gasteiz como en la Margen Izquierda, con menores participaciones relativas a las consignadas a mediados de los noventa. De otro lado, la presencia de la mujer es mayoritaria en las actividades terciarias, destacando, en sentido inverso al apuntado en el Alto Deba, la aún escasa participación femenina en el sector industrial. Entre las actividades de este sector, la industria “metalúrgica”, los “materiales de transporte” y la “industria del caucho” destacan por su mayor peso relativo.

Con respecto a la Margen Izquierda su mayor consumo de empleo sectorial es el terciario y, dentro de éste, las ramas del “comercio y la hostelería”, “servicios a empresas”, “transporte y comunicaciones” y la “sanidad y los servicios sociales”. Al igual que en Vitoria-Gasteiz se detecta un notable colapso del crecimiento de los empleos en ramas terciarias tradicionales, tal es el caso de la “educación, sanidad y servicios sociales” o la “administración pública” local. Se trata de una ZE con una fuerte tasa de feminización en las actividades terciarias y, sin duda, la que mayores transferencias sectoriales de empleo consigna en el periodo 1981-2001, fenómeno que obedece a la drástica reducción de empleo industrial acaecida a causa de las sucesivas reconversiones de la siderurgia y la industria del acero, en otro tiempo elementos tructores de la comarca. De modo paralelo, entre las ramas industriales el mayor peso relativo aún lo arroja la “metalurgia” y los “materiales de transporte”. Finalmente, otro de los rasgos definitorios se corresponde con el inusitado peso de la construcción, muy por encima de los valores medios europeos y vascos.

Tanto el caso de Vitoria-Gasteiz como el de la Margen Izquierda permiten hablar de una transición diferenciada hacia el estadio postindustrial. En el caso alavés la transformación se explica mediante el desarrollo de un modelo de ajuste que ha posibilitado un notable crecimiento de ciertas actividades terciarias asociadas con VAB superiores –tal es el caso del servicio a empresas– o con fenómenos fuertemente expansivos en la comarca desde comienzos de los años 80 –administración pública,

educación y servicios sociales y sanitarios. Análogamente, se ha consolidado un sector industrial centrado, fundamentalmente, en la rama de la metalurgia –por cierto, rama con un alto grado de innovación tecnológica (Navarro y Buesa, 2003: 184 y ss.)– lo que resulta en un modelo relativamente equilibrado en términos sectoriales y abierto al mercado internacional (Vázquez Barquero, 1993). La Margen Izquierda, empero, ha realizado su particular transición a remolque de un fuerte proceso de reconversión industrial que, como se verá posteriormente, más allá de la fuerte reducción de las actividades industriales y su drástica sustitución a favor de otras de carácter terciario, ha venido acompañado de una fuerte descapitalización económica y, fundamentalmente, social.

#### 2.2.4. Consecuencias sociológicas de la transformación zonal

Llegado este punto merece la pena detenerse en analizar algunas de las variables sociodemográficas clásicas al objeto de conocer en qué medida la los patrones de adecuación postindustrial han afectado a cada una de las zonas de empleo. Por su interés para el objeto de esta investigación se han analizado preferentemente las variables referidas a la población general, el sexo y los grupos de edad.

##### a) Consecuencias de orden demográfico

A la luz de los datos censales aportados por Eustat (2003), la población potencialmente activa –personas entre 16 y 64 años– en el periodo 1991-2001 ha disminuido un 0.73% en Bizkaia, un 1.8% en Gipuzkoa y 4.6% en Álava. En contraposición con las tendencias territoriales, empero, en la Tabla VI.1 ya se ha dado cuenta de cómo el decremento poblacional ha afectado más acusadamente a la población potencialmente activa en la Margen Izquierda (–11.9%) y al Alto Deba (–4.9%), si bien Vitoria-Gasteiz ha visto aumentar su PPA en un 4.2%. Subrayado este hecho, interesa conocer los grupos de edad que, especialmente en el caso de la zona de empleo vizcaína, recogen esta fuerte merma poblacional, al objeto de intentar correlacionar tal factor con la destrucción de empleo industrial acaecida desde hace varios lustros.

La Tabla VI.5 colabora a responder la pregunta planteada. Las cohortes de edad que mayor pérdida de volumen poblacional soportan se concentran, para todas las zonas de empleo y la propia CAPV, entre el grupo joven (16 a 24 años), en consonancia con los bajos índices de natalidad registrados desde mediada la década de 1980 en la CAPV, lo que ya afecta y seguirá afectando directamente al desarrollo de la pirámide poblacional sobre el mercado de trabajo, con las subsiguientes consecuencias en la regeneración del potencial laboral, tal como han puesto de manifiesto algunos otros estudios (Egailan, 2002: 15).

**Tabla VI.5. Evolución del peso de los grupos quinquenales en la PPA en las tres ZE y la CAPV (1994-2001)**

	Margen Izquierda			CAPV		
	1994	2001	%94/01	1994	2001	%94/01
<b>16-19</b>	8.8	6.2	-29.5	9	6.4	-28.9
<b>20-24</b>	12.4	10.8	-12.9	12.3	10.2	-17.1
<b>25-29</b>	12.7	13.9	+9.5	12.6	13.4	+6.3
<b>30-34</b>	10.7	10.8	+0.9	10.6	10.7	+0.9
<b>35-39</b>	10.4	11.3	+8.7	10.4	11.6	+11.5
<b>40-44</b>	9.3	11	+18.3	9.9	11.6	+17.2
<b>45-49</b>	9.2	9.2	Id.	9.6	9.6	Id.
<b>50-54</b>	9.1	10.3	+13.2	9.2	10.3	+12
<b>55-59</b>	8.1	8.5	+4.9	7.8	8.7	+11.5
<b>60-64</b>	9.3	8	-14	8.6	7.5	-12.8
	Alto Deba			Vitoria-Gasteiz		
	1994	2001	%94/01	1994	2001	%94/01
<b>16-19</b>	8.1	7.2	-11.1	9	6.6	-26.7
<b>20-24</b>	11.5	10.1	-12.2	13.4	10.9	-18.7
<b>25-29</b>	12.2	12.1	-0.8	11.8	14.1	+19.5
<b>30-34</b>	10	10.6	+6	10.2	10.4	+1.7
<b>35-39</b>	9.7	10.9	+12.4	10.7	10.6	-0.9
<b>40-44</b>	9.7	11.8	+21.6	10.4	11.8	+13.5
<b>45-49</b>	10.7	9.7	-9.3	10.7	9.6	-10.3
<b>50-54</b>	9.8	10.7	+9.2	9.4	10.4	+10.6
<b>55-59</b>	9.4	9.3	-1.1	6.9	9	+32.4
<b>60-64</b>	8.9	7.6	-14.6	7.6	6.6	-13.2

Fuente: CMT. Elaboración propia.

En cualquier caso, interesa centrarse en otro fenómeno. Cabe suponer, *ab initio*, que las sucesivas crisis industriales, acompañadas de una *política de reestructura-*

ción<sup>359</sup> asentada, al menos en lo laboral, en el recurso a las denominadas *medidas no traumáticas para la resolución del excedente laboral* (Navarro, 1989: 428) –léase jubilaciones anticipadas, acceso a incapacidades permanentes, etc.– o a episodios de desempleo pactados previamente entre empresario y trabajador para acogerse, cumplidos ciertos requisitos –edad, años de cotización, etc.– a tales medidas, hayan impactado sobre ciertos grupos de edad determinados. Y así parece haber ocurrido a la luz de los datos de la Tabla VI.5, ya que si se atiende al peso de la cohorte de edad de 45 a 59 años, tanto durante 1994 como siete años después la Margen Izquierda arroja el menor de los porcentajes poblacionales. Así el año 1994 el Alto Deba (29.9%) y Vitoria-Gasteiz (27%) superaban ampliamente el guarismo vizcaíno (26.4%), fenómeno que se repetirá a pesar de mejorar su ratio en 2001 (28%, frente al 29.8% del Alto Deba y el 29% de Vitoria-Gasteiz). De otro lado, el grupo de edad de 60 a 64 años pierde peso poblacional en todas las zonas de empleo, con proporciones que superan el 13%. En definitiva, estas cifras apuntan así a una área vizcaína que vuelve a mostrar su incapacidad para atemperar los efectos de la reconversión industrial. Más aún, esta zona de empleo se ha erigido en exportadora de población<sup>360</sup> perdiendo el prurito de zona de acogida y atracción laboral que le acompañara durante decenios<sup>361</sup>.

## b) Consecuencias sobre las tasas de actividad y empleo

Más allá de los incrementos globales ya comentados en un apartado anterior en las tasas de actividad y empleo (*vid.* Gráfico VI.14) durante el periodo 1994-2001 en todas las zonas, el estudio de las tasas de actividad zonal a finales de 2001 muestra algunos hechos relevantes. En principio cabe destacar la menor tasa de actividad masculina entre

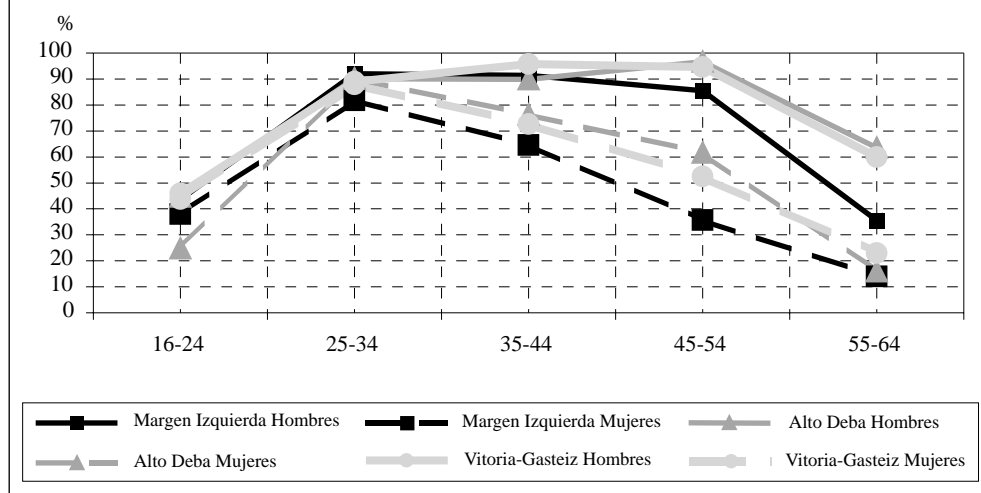
<sup>359</sup> Sobre la crisis de la siderurgia vasca y estatal o, más específicamente, la industria manufacturera vasca, *Cfr.* Navarro (1989) y Navarro *et al.* (1994), entre otros.

<sup>360</sup> Son numerosos los testimonios orales en los que se recoge este fenómeno. Muchas de las personas inmigradas durante las décadas de 1960 y 1970 vuelven a sus hogares de origen tras haber alcanzado el estatus de prejubilado o jubilado. Torres (1995) ya lo detecta en su estudio.

<sup>361</sup> A tenor de los datos de movilidad laboral que se desprenden del estudio de los censos y padrones habidos desde 1986, y que se abordan en un apartado posterior, puede sostenerse que la Margen Izquierda es, cada vez más, un hábitat netamente residencial. Algunos ejemplos paradigmáticos son: la proporción media de quienes sostienen que residen y trabajan en el mismo municipio era del 55.5% en la CAPV, por un 35% en la Margen Izquierda a finales de 2001; análogamente, de las algo más de 97.000 personas ocupadas y residentes en esta comarca a finales de 2001, unas 63.500 acudían fuera de la Margen Izquierda a trabajar, mientras que en la misma recalaban unas 39.500, siendo aproximadamente 34.000 las que residen y trabajan en la comarca; es decir, el saldo –lo que se denomina *tasa de atracción laboral*– era claramente negativo. Un dato ilustrativo a este respecto es el que compete a un municipio como Sestao, en donde si bien en 1986 el número de ocupados diarios superaba en un 40,4% al de ocupados residentes, actualmente el número de ocupados diarios apenas alcanza el 90% de los ocupados residentes. A finales de 2001 solamente 3 municipios acogían más trabajadores de los que residían en tales municipios: el Valle de Trápaga (+42.3%), que va camino de convertirse en el reducto industrial de esta zona de empleo, Muskiz (+22.7%) y Abanto y Zierbena (+3.4%). Sestao y Barakaldo, auténticos núcleos industriales hasta mediada la década de los ochenta, han perdido su antiguo poder de atracción laboral. *Vid.* Apartado 2.5 en este mismo capítulo.

los hombres de más de 45 años en la Margen Izquierda en comparación a las otras dos zonas de empleo, a pesar de la positiva evolución del periodo 1994-2001 (*vid.* Tabla 3 Anexo). Así, el grupo masculino entre 55 y 64 años arroja una ratio del 35.5%, unos 28 puntos inferior al guarismo que presenta el Alto Deba, mientras que la cohorte inmediatamente anterior (45-54 años) alcanzaba una media de diez puntos inferior a sus homólogas zonales. Entre las mujeres, de nuevo es la Margen Izquierda la que menores tasas de actividad arroja ya a partir de los 25 años, alcanzando su punto culminante entre la cohorte de 45 a 54 años, en la cual el Alto Deba registra unas tasas de actividad del 61.6%, frente a una Margen Izquierda que apenas alcanza el 36%<sup>362</sup>. Nótese que las menores tasas de actividad global que acompañan a esta zona de empleo coinciden, asimismo, con la pérdida poblacional ya analizada en el apartado anterior, lo que ha contribuido a que el colectivo más maduro de la Margen Izquierda se haya descapitalizado notablemente.

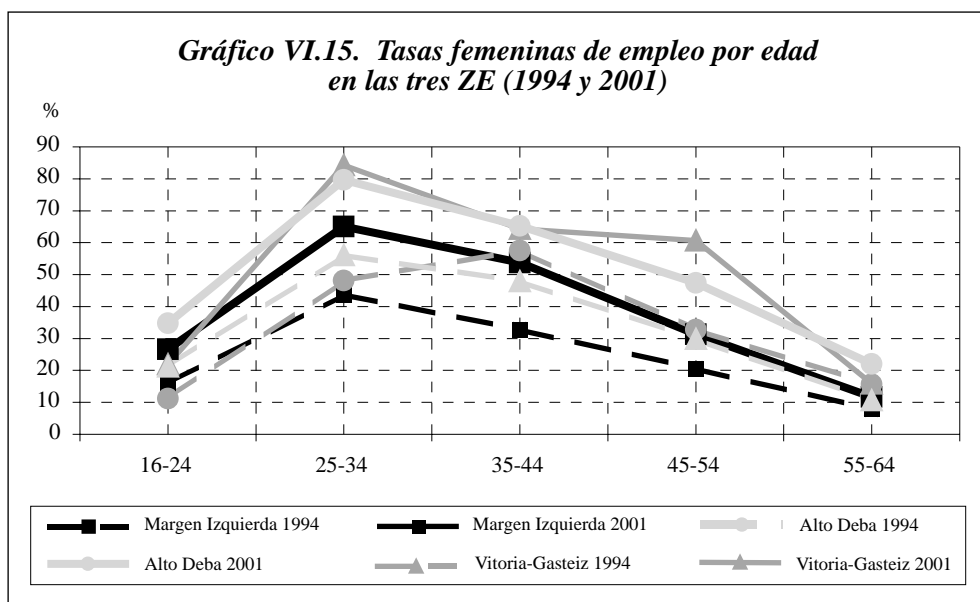
**Gráfico VI.14. Tasas de actividad por sexo y edad en las tres ZE (2001)**



Fuente: CMT. Elaboración propia.

<sup>362</sup> Las causas de esta temprana divergencia no están demasiado claras. Más allá de los elementos estructurales y objetivos que acompañan a esta zona –mayores tasas de desempleo, fuerte tradición industrial, menores tasas de cualificación de la población activa, etc.–, es posible señalar, en forma de hipótesis, factores de carácter nómico o subjetivo, es decir, factores culturales como una de las posibles causas explicativas. Si se tiene en cuenta que la comarca ha sido el centro industrial fordista clásico por antonomasia, no parece descabellado considerar que el papel a desarrollar por el colectivo femenino durante décadas haya estado orientado, fundamentalmente, a la ejecución de labores de carácter predominantemente doméstico, de tal forma que el proceso de socialización así orientado haya ido calando en el imaginario colectivo de esta área más acusadamente que en otros ámbitos geográficos con una tradición industrial distinta. Así, las mujeres de la zona de empleo vizcaína estarían mayormente inclinadas a un tipo de aculturación que consideraría el trabajo asalariado como un elemento más propio del colectivo masculino, más propio de una sociedad industrial clásica que postindustrial como la actual.

Al objeto de completar el análisis y comprobar el influjo del fenómeno del paro sobre cada una de las cohortes de edad, sin embargo, es necesario abordar el comportamiento de la ocupación real, es decir, las tasas de empleo por sexo y grupos de edad. Los Gráficos VI. 14 a VI.16<sup>363</sup> dan cuenta de este particular, mostrando una gran heterogeneidad interna en lo que a la estructura de este indicador se refiere. Más allá de la conocida diferencia en las tasas de empleo de hombres y mujeres a favor de los primeros en todas las zonas de empleo, la evolución por sexos de cada una de las cohortes de edad varía entre las tres comarcas. Las tramas punteadas muestran la estructura por edades de las tasas masculina y femenina de empleo en 1994, mientras que las lineales reflejan los datos a finales de 2001.



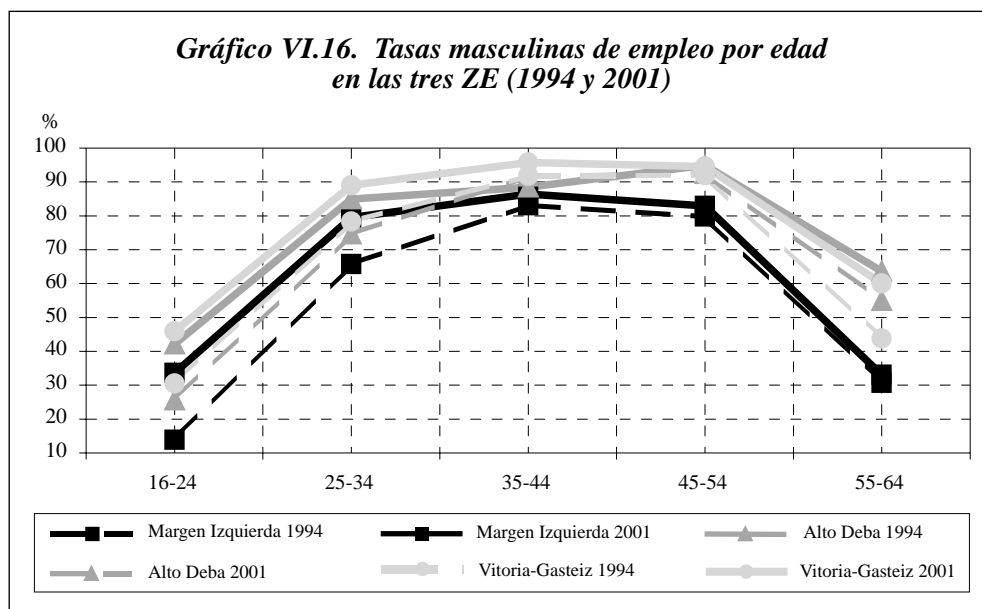
Fuente: CMT. Elaboración propia.

En lo tocante a las tasas femeninas, salta a la vista una cima de ocupación que se sitúa a la izquierda, debido al fuerte incremento de la empleabilidad real entre la cohorte 25 a 34 años, en donde la tasa de empleo supera el 84% en el Alto Deba, roza el 80% en Vitoria-Gasteiz y llega a un 65% en la Margen Izquierda. Como pone de manifiesto el informe sobre el empleo para el año 2002 que anualmente realiza la OCDE, es éste un comportamiento “tradicional” en países como Bélgica, Irlanda, Luxemburgo, España o los Países Bajos, y descansa en una pauta culturalmente muy arraigada y que refleja:

<sup>363</sup> El análisis se puede completar mediante los datos recogidos en las Tablas 4 y 5 del Anexo.



una situación en la que muchas mujeres dejan para siempre de trabajar cuando se casan o tienen hijos o trabajan intermitentemente. También se debe a un efecto generacional, por el que las mujeres que pertenecen a las cohortes nacidas antes tienen unas tasas de ocupación inferiores a las de las mujeres más jóvenes (OCDE, 2003: 117 y ss.).



Fuente: CMT. Elaboración propia.

En las dos cohortes inmediatamente posteriores (35 a 44 años y 45 a 54 años), el incremento también es de calado, destacando la “vuelta al empleo” del grupo entre 45 y 54 años tanto en el Alto Deba –gana un 85% en su tasa– como en Vitoria-Gasteiz (+58.5%). En el primero de los casos, seis de cada diez mujeres estaban empleadas a finales de 2001, mientras ocho años atrás eran exactamente tres; en el caso vitoriano, el paso ha sido de tres mujeres empleadas a cinco; ¿significa esto que estas dos zonas de empleo lideran, quizás, un cambio social aún más profundo y latente? ¿Acaso el del acceso normalizado de la mujer al trabajo independientemente de su edad, o posición respecto a la maternidad? La respuesta a tal pregunta no es, ni mucho menos, sencilla y exige de análisis longitudinales más profundos que permitan verificar en uno u otro sentido tal hipótesis. En cualquier caso, se puede adelantar que este comportamiento descansa, para el Alto Deba, en el fuerte crecimiento del empleo industrial de esa cohorte (*vid.* Tabla 6 del Anexo), mientras que en Vitoria-Gasteiz, sin desdén la actividad industrial, se asocia mayoritariamente con el sector servicios.

La Margen Izquierda, por su lado, presentaba a finales del año 2001 los parámetros correspondientes en 1994 en las otras dos zonas de empleo aquí analizadas. En efecto, puede afirmarse que la tasa de empleo femenina de la Margen Izquierda en

2001, si bien algo superior, es un calco de su homóloga vitoriana de 1994. Finalmente, Vitoria-Gasteiz presenta el guarismo más elevado de las tres ZE entre las mujeres de más edad (22%), si bien esta ratio aún está lejos de las medias de los países europeos con tasas de empleo superiores.

La también positiva, aunque menos ambiciosa, evolución de las tasas de empleo masculino (*vid.* Gráfico VI.16) se explica por el crecimiento experimentado entre las edades más jóvenes. Es el grupo de edad de 16 a 24 años el que logra liderar en las tres zonas de empleo los mayores incrementos de la tasa. Este hecho, sin embargo, no es óbice para constatar que la tasa de empleo de esta cohorte de edad siga siendo la menor de todas las cohortes aquí estudiadas. Ciertamente, a pesar de los espectaculares incrementos zonales, las ratios de este colectivo siguen arrojando valores muy lejanos a la cohorte entre 25 y 54 años, que se erige en el colectivo mayoritariamente empleado. La figura, efectivamente, simula una imagen en forma de “U” invertida. Es decir, a medida que va aumentando la edad hasta los 50 años aproximadamente, se incrementan las posibilidades reales de lograr un empleo, ya que a partir de entonces éstas disminuyen progresivamente, con independencia del área geográfica.

Finalmente, otro de los aspectos a destacar es el de la tendencia al alza entre la cohorte de más edad. Sin llegar a alcanzar los incrementos porcentuales del colectivo más joven las tres zonas reflejan este incremento. Es especialmente significativo el aumento de Vitoria-Gasteiz, que gana un 37% en su tasa de empleo masculina más madura (60%), por un alza del 15.6% en Alto Deba (63.6%) y del 7.8% en la Margen Izquierda (33.1%), respectivamente. Los bajos niveles vizcaínos, pese a todo, vuelven a ser un perfecto reflejo de la fuerte descapitalización sufrida desde principios de los años ochenta y, también, por el segundo gran impacto de principios de los noventa que, entre otras consecuencias, trajo la desaparición de AHV y su sustitución por la Acería Compacta de Bizkaia (ACB), poniendo fin al otrora poderoso sector siderúrgico vasco. Este es, en efecto, el fenómeno diferencial de esta zona de empleo que, como también se ha apuntado en el capítulo anterior de este trabajo, ha venido soportando políticas de reconversión industrial que han resultado en la expulsión de miles de personas mayores de 45 años (*Cfr.* Tabla V.7) hacia la inactividad laboral mediante el recurso, entre otras, a las jubilaciones anticipadas, la movilidad geográfica, el desempleo o las incapacidades parciales, fenómenos todos ellos pactados a veces, impuestos otras, por el Estado.

## 2.3. ESPECIALIZACIÓN Y DESAJUSTES ZONALES ENTRE LA CUALIFICACIÓN Y EL EMPLEO

### 2.3.1. Vías hacia la cualificación del capital humano empleado en las zonas de empleo

La segunda de la subhipótesis planteada en esta investigación defiende un fuerte incremento de los niveles de cualificación de la oferta de trabajo en todas las zo-

nas de empleo, crecimiento que, sin embargo, habría ido acompañado de dos fenómenos paralelos: una tendencia a la especialización en actividades productivas con requerimientos de cualificación específicos en la demanda, y un cierto desajuste entre la oferta y la demanda laboral fruto de la imposibilidad de las estructuras de empleo zonales para consumir determinados colectivos de cualificación, dando lugar así a problemas de desempleo y otros asociados. A la luz de los datos recogidos en la Encuesta de Cualificación de la Población Activa (ECPA) elaborada por el Departamento de Empleo del Gobierno Vasco (2004) durante el año 2003, la elevación de los niveles formativos –de tipo profesional y universitario especialmente– de la población activa en la CAPV es progresiva en los últimos años, muy en consonancia con las propias directrices europeas<sup>364</sup>. Otro fenómeno crítico para entender el explosivo auge de la educación universitaria en el Estado español es el de la relación positiva entre la tasa de paro y la decisión de cursar estudios superiores y, más concretamente, entre los rendimientos de inversión esperados y la decisión de invertir en educación. Esta correlación ha sido explicitada en los estudios de Albert (1998), si bien para este autor la reacción ante las señales del mercado de trabajo (desempleo) no es inmediata, retrasándose entre tres y cinco años su cristalización y afectando sobremanera a los hombres. En efecto, la empleabilidad, medida a partir de la tasa de empleo, está fuertemente correlacionada con el nivel de estudios de

---

<sup>364</sup> Y así lo hace constar el Consejo Europeo de Lisboa, al señalar en el punto 25 de las Conclusiones de la Presidencia que: “*Los sistemas de educación y formación europeos necesitan adaptarse tanto a las demandas de la sociedad del conocimiento como a la necesidad de mejorar el nivel y calidad del empleo. Tendrán que ofrecer oportunidades de aprendizaje y formación adaptadas a grupos destinatarios en diversas etapas de sus vidas: jóvenes, adultos parados y ocupados que corren el riesgo de ver sus cualificaciones desbordadas por un proceso de cambio rápido. Este nuevo planteamiento debería constar de tres componentes principales: la creación de centros de aprendizaje locales, la promoción de nuevas competencias básicas, en particular en las tecnologías de la información, y una transparencia cada vez mayor de las cualificaciones*”. Asimismo, el Consejo insta a los Estados Miembros a adoptar las medidas necesarias para lograr los siguientes objetivos: [1] un aumento anual considerable de la inversión *per cápita* en recursos humanos; [2] que el número de personas de 18 a 24 años con una educación secundaria básica que no reciben una enseñanza o formación posteriores se reduzca a la mitad a más tardar en 2010; [3] que las escuelas y centros de formación, todos ellos conectados a Internet, se conviertan en centros locales de aprendizaje polivalentes accesibles a todos, utilizando los métodos más apropiados para dirigirse a una gama amplia de grupos destinatarios; [4] deberían establecerse, para su beneficio mutuo, asociaciones de aprendizaje entre escuelas, centros de formación, empresas y centros de investigación; [5] el marco europeo debería definir las nuevas cualificaciones básicas que deben proporcionarse a través de la formación continua: cualificaciones en materia de TI, idiomas extranjeros, cultura tecnológica, espíritu empresarial y competencias sociales; debería establecerse un diploma europeo de cualificaciones básicas de TI, con procedimientos descentralizados de certificación, para promover la instrucción informática en la Unión; [6] establecer, antes de finales de 2000, los medios para estimular la movilidad de estudiantes, profesores y personal de formación e investigación, tanto mediante un mejor uso de los programas comunitarios existentes (Sócrates, Leonardo, Juventud) como mediante la supresión de obstáculos y una mayor transparencia en el reconocimiento de los títulos y períodos de estudio y formación; [7] adoptar las medidas necesarias para eliminar las barreras para la movilidad de los profesores antes de 2002 y atraer así profesores con altas cualificaciones; debería establecerse un modelo europeo común de currículum vitae, de utilización voluntaria, para contribuir a la movilidad ayudando a la evaluación del conocimiento adquirido, tanto por parte de los centros de educación y formación como por parte de los empresarios (recogido de [www.europarl.eu.int](http://www.europarl.eu.int)).

la población ocupada, de modo que a mayor nivel de estudios mayores posibilidades de estar trabajando<sup>365</sup>.

Lo cierto es que los ya clásicos estudios de T. W. Schultz primero, y G. Becker (1983) más tarde, han demostrado la correlación que la oferta y la calidad de la fuerza de trabajo –capital humano– guardan para con el crecimiento económico y social de una sociedad<sup>366</sup>. En este sentido, resulta de sumo interés contrastar los datos que a este respecto presentan las distintas zonas, en orden a verificar en uno u otro sentido la subhipótesis planteada. Es necesario apuntar, sin embargo, que el recorrido de este capítulo pretende señalar tendencias, pues es justo reconocer que un fenómeno tan complejo como es el de la adecuación entre educación y empleo es la resultante de múltiples variables de difícil previsión y comprensión.

Los Gráficos VI.17 y VI.18 y la Tabla VI.6, muestran la evolución de la cualificación entre 1994 y finales de 2001 en la población ocupada de cada zona. En términos globales se constata un clara tendencia cualificadora de la población ocupada en todos los ámbitos estudiados, en línea con lo ya apuntado en la ECPA. Pero antes de entrar en el análisis de la evolución zonal conviene anotar que mientras que el *índice*

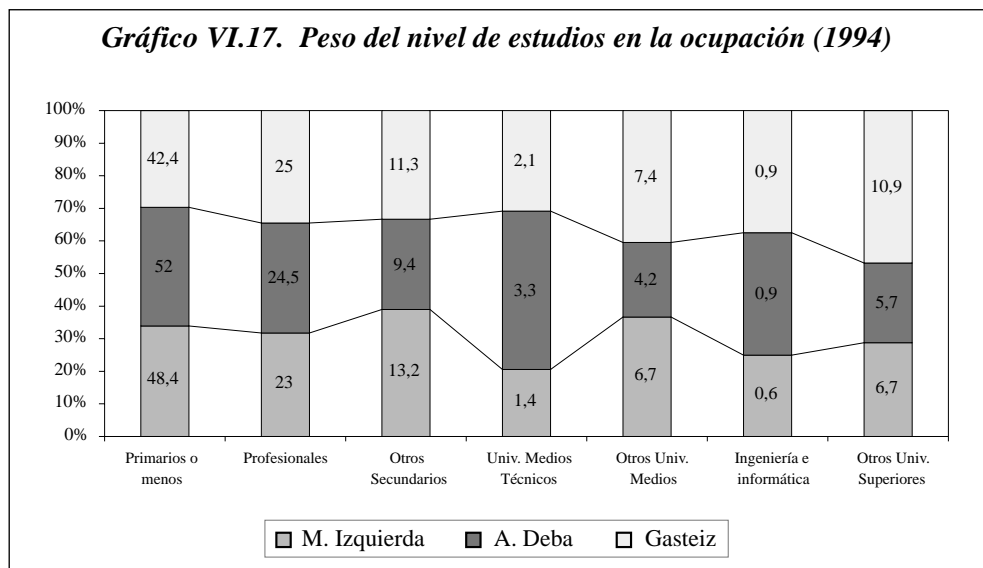
---

<sup>365</sup> En efecto, a finales de 2001 las tasas de empleo más altas correspondían, en todas las zonas, a la población universitaria y las más bajas se registraban entre quienes presentaban estudios primarios (*vid.* Gráfico I del Anexo). Sin embargo, las diferencias son de calado entre todas ellas. Entre aquellas personas con estudios primarios o menos, la tasa de empleo se movía entre un 45.9% en la CAPV y un 59.9% en Alto Deba. Esta horquilla tan amplia recogía las intermedias de la UE (50.1%) y Vitoria-Gasteiz (56.8%), con una Margen Izquierda (46.2%) que se asemeja mucho a la Comunidad. Estas diferencias se correlacionan con los niveles de actividad global que registra cada zona de empleo de modo que entre el colectivo de empleados con estudios medios, sólo Vitoria-Gasteiz se posicionaba por encima de los niveles europeos (69.8%), mientras que Alto Deba (66.6%) y la CAPV (65.5%), aparecían ligeramente por detrás. La Margen Izquierda (59.3%), a pesar del fuerte consumo de ocupados con “estudios secundarios”, es quien cerraba este guarismo aún muy lejos de las medias vascas y europeas. El fenómeno más llamativo, no obstante, era el de las bajas tasas de empleo universitarias que se registran en todas las zonas, ya que en el mejor de los casos –Alto Deba (78.8%)– se está a 3.6 puntos porcentuales de la media de la Unión Europea (82.4%), con otros países como Alemania (83%), Reino Unido (87.5%), Bélgica (85.4%), Países Bajos (86.3%), Portugal (89.9%) o Italia (81%) que superan muy ampliamente la ratio vasca (66.1%). Sobre este extremo *vid.* Egailan (2002: 20).

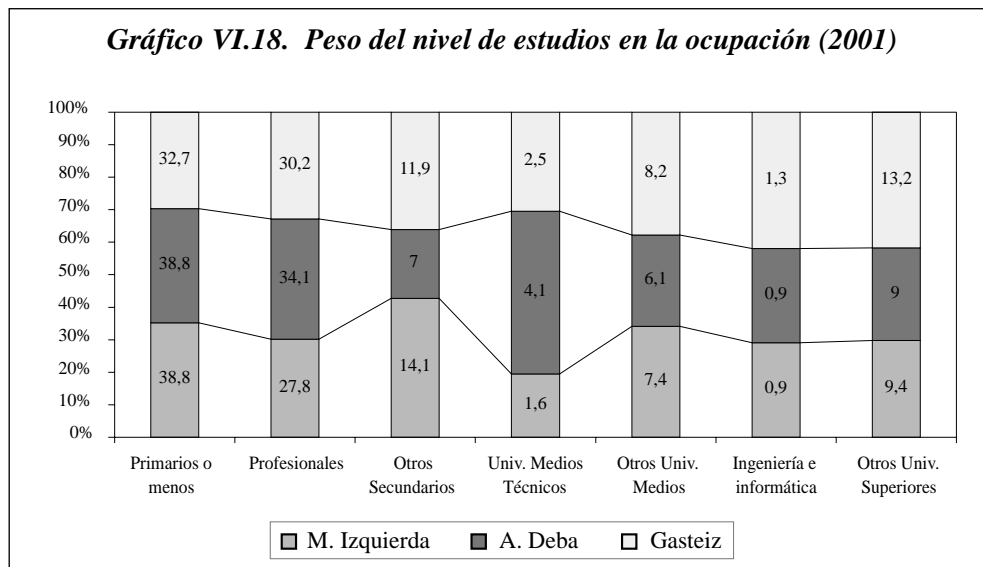
<sup>366</sup> Recuérdese que tales estudios han dado lugar al desarrollo de la conocida como Teoría del Capital Humano en el marco de las distintas perspectivas contemporáneas que tratan de explicar el funcionamiento del mercado de trabajo. Los supuestos desde los que parte esta teoría –véase el Capítulo I de esta investigación– son dos: la existencia de un mercado perfectamente competitivo de trabajo que iguale el valor del producto marginal del trabajo con el salario; y, en segundo lugar, la cualificación, determinada por el nivel de formación adquirida, que aumentará la productividad de quienes la reciben y, consecuentemente, su salario. Así, la idea subyacente es la de un mercado de trabajo con niveles de cualificación diferentes, adquiridos a partir de decisiones arbitrarias e inherentes a cada uno de los individuos sobre el tiempo a invertir en tal adquisición. Se trata, en suma, en una decisión del individuo racional e intransferible. Este “individualismo metodológico”, como es de suponer, ha sido ampliamente criticado, por huir de los determinantes y estructuras sociales del comportamiento, tales como la desigual distribución de los recursos en la sociedad (*vid.*, p. e., Bowles y Gintis, 1983; Huguet, 1999 o Reico, 1988), el capital cultural de los padres o la motivación individual para el aprendizaje.

de formación reglada –esto es, la proporción de activos con cualificación reglada sobre el total de activos– alcanzaba un índice igual a 100 en la CAPV, la Margen Izquierda arrojaba un valor de 94, por 99 la Llanada Alavesa y 105 el Alto Deba (Egailan 200: 18).

**Gráfico VI.17. Peso del nivel de estudios en la ocupación (1994)**



**Gráfico VI.18. Peso del nivel de estudios en la ocupación (2001)**



Fuente: CMT. Elaboración propia.

**Tabla VI.6. Distribución del peso porcentual de los estudios desagregados en la población ocupada en las tres ZE (1994-2001)**

	MARGEN IZQUIERDA		ALTO DEBA		VITORIA-GASTEIZ	
	1994	2001	1994	2001	1994	2001
<b>Nivel de Estudios</b>						
Analfabetos	0.1	0.6	0.5	0.3	0.1	0.3
Sin estudios	1.7	0.4	0.7	0.8	1	0.5
Primarios	46.3	37.7	50.8	37.7	41.3	31.9
FP I y asimilados	7.6	8.1	10	10.3	7.9	10.2
Maestría Profesional	4	2.9	5.3	3.7	4.4	2.3
Peritaje Mercantil	0.3	0.2	0.6	0.5	0.8	0.3
FP II Administrativa	3.9	4.3	2.7	4.9	3.9	4.8
FP II Metal	1.6	1.6	3	6.2	1.5	2.8
FP II Electricidad	1.4	3.6	1.7	2.3	2	2.9
Otras FP II y asimilados	3.9	6.9	0.9	5.7	4.1	6.7
Oficios Artísticos	0.1	0.2	0.3	0.5	0.4	0.2
Sec. No profesionales	13.2	14.1	9.4	7	11.3	11.9
IT industrial	0.8	0.8	2.8	2.7	1.5	1.6
Otras Ing. Técnicas	0.6	0.8	0.5	1.4	0.6	0.9
Prof. EGB	3.4	2.1	1.9	3.3	3.3	2.8
ATS-DUE	0.7	1.7	1	0.3	1.4	1.4
Otros Univ. Medios	2.5	3.6	1.3	2.5	2.7	4
Especiales Univ. Medios	0.06	0	0	0	0	0
Ingeniería Industrial	0.5	0.6	0.8	0.9	0.5	0.8
Otras Ingenierías	0.1	0.3	0.1	0	0.4	0.5
CC. Naturales y Exactas	0.7	2.1	0.4	1.1	1.4	1.8
Filosofía y Letras	1.3	2.1	1.3	1.5	2.4	2.9
Economía	1.4	1.6	1.7	3.8	1.5	2.6
Derecho	1.4	1	0.6	0.6	1.2	1.6
Medicina	0.3	0.3	0.2	0.8	1.6	0.9
Otros Univ. Superiores	1.4	2.1	1.3	1.7	2.8	2.8
Especiales Univ. Superiores	0.1	0.2	0	0.2	0.2	0.6
<b>Total</b>	100	100	100	100	100	100

Fuente: CMT. Elaboración propia.

En lo referente a la distribución del nivel de estudios entre los ocupados, señalar la fuerte reducción del peso entre aquellos con estudios primarios o menos, que ven disminuir su peso relativo en la CAPV en diez puntos exactos (44.8% por 34.8%, y unas 16.000 personas). Entre las distintas zonas de empleo, el decremento es especialmente acusado en el Alto Deba (desde el 52% hasta el 38.8%), y similar a la media vasca en Margen Izquierda (de un 48.4% a un 38.8%), y Vitoria-Gasteiz (42.4% por un 32.7% actual), que además presenta los niveles menores en esta tasa particular.

También destaca el corte entre los datos recogidos para 1994, presentando una tendencia convergente en el conjunto zonal, frente a las cifras registradas en 2001, momento en el que el Alto Deba y Vitoria-Gasteiz comienzan a apuntar ciertas características propias. Así, frente a un porcentaje de ocupados con estudios profesionales que rondaba en torno al 23-25% durante el año 1994 en las tres ZE –tasa algo superior a la media vasca (22.1%)–, el año 2001 ofrece un peso relativo del 34.1% en Alto Deba (3.800 ocupados más), del 30.2% en Vitoria-Gasteiz (unos 12.200 más), y del 27.8% en la Margen Izquierda (7.900 más), superando también ahora el guarismo medio vasco (26.8%). Es decir, a la luz de estos datos parece que mucho del empleo creado en estas tres zonas –y muy especialmente en las dos primeras– ha ido destinado a ocupados con un perfil profesional claro.

Ciertamente, mucho del incremento de empleo industrial y de servicios entre las cohortes jóvenes del Alto Deba parece soportarse en la cualificación de tipo profesional adquirida por amplios colectivos de esta área. En efecto, entre los ocupados que consignan estudios profesionales (*vid.* Tabla VI.6) el Alto Deba destaca por el notable consumo de ocupados con estudios en Formación Profesional II del Metal (6.2%), FPI y asimilados (10.3%), FPII y asimilados (5.7%), y maestría profesional (3.7%). En Vitoria-Gasteiz, asimismo, destacan las distintas FPI (10.2%) y la FIP y asimilados (6.7%), además de la rama administrativa (4.7%). La Margen Izquierda, por su parte, concentra sus ocupados profesionales en las ramas de FPI y asimilados (8.1%), FPII y asimilados (6.9%) y la rama superior de electricidad (3.6%). Conviene anotar a este respecto que el fuerte crecimiento de la rama de los estudios profesionales ha provocado, tal como se verá en el apartado quinto de este capítulo, el que ya actualmente ésta sea una de las categorías con mayor índice de movilidad en todas las comarcas<sup>367</sup>.

Uno de los elementos connaturales al tipo de capital humano que ha venido marcando a cada ZE ha sido el del distinto peso del colectivo englobado bajo la categoría de “otros estudios secundarios”. Es ésta una categoría de *transición* en la que se integra a aquellas personas con estudios de bachillerato –ahora enseñanza secundaria obligatoria o ESO y antes BUP y COU– dirigidas hacia los estudios superiores o profesionales, por lo que aquellos colectivos que se quedan a medio camino consignan dificultades de inserción laboral relativamente mayores (*vid.* Grá-

<sup>367</sup> En efecto, del total de ocupados que se mueven fuera de su municipio de residencia para trabajar, el 23.5% en el Alto Deba, un 28.5% en la Margen Izquierda y un 31.2% en Vitoria-Gasteiz se corresponden con ocupados con formación profesional.

fico VI.18). Pues bien, la Margen Izquierda (14.1%) es la zona de empleo que tradicionalmente mayor peso relativo viene registrando en esta categoría, frente a un 7% en el Alto Deba (9.4% en 1994), y el 11.9% en Vitoria-Gasteiz (11.3% ocho años antes).

Pero, sin lugar a dudas, elemento de mayor interés constituye el análisis del comportamiento de los estudios superiores. En hipótesis, visto que la pérdida de peso de los estudios primarios o menos ha sido superior al aumento experimentado por la categoría profesional, es de esperar que entre los estudios universitarios también se hayan producido mejoras sustantivas. Y eso es lo que ha ocurrido de hecho, pero con matices. La Margen Izquierda y el Alto Deba son dos de las zonas que tradicionalmente menores proporciones de ocupados en esta categoría han consumido, en consonancia con la tradición de “cuello azul” que les ha acompañado. Así, frente a la media del 20.3% que la CAPV presentaba en 1994, Alto Deba (14.1%) y Margen Izquierda (15.4%), aparecían claramente por detrás, con una Vitoria-Gasteiz (21.3%) en posiciones inversas. Esta pauta se mantiene a finales de 2001, si bien ahora es la Margen Izquierda (19.3%) la que ocupa el último lugar.

Interesa conocer, sin embargo, el comportamiento de la población con estudios superiores más específicamente. Si bien es cierto que la pauta ha sido hacia la cualificación y el crecimiento, es importante caer en la cuenta de que no todos los estudios universitarios presentan la misma tendencia. De este modo, se ha dividido el análisis entre estudios universitarios medios y superiores, y en cada una de estas categorías entre estudios de tipo técnico –informática, ingenierías, etc.– y “otros” –que recoge el profesorado de enseñanzas medias, la enfermería, trabajadores sociales, Sociología, Derecho, Ciencias Económicas y Empresariales, etc... Los Gráficos VI.17 y VI.18, y la Tabla VI.6 dan cuenta de este particular. Se aprecia un crecimiento del peso de los universitarios medios en todas las zonas así como en la CAPV, muy en consonancia con el aumento global de los ocupados universitarios. A finales de 2001 este tipo de estudios consumía un 9% del empleo en la Margen Izquierda (antes 8.1%), un 10.2% en Alto Deba (antes 7.5%) y CAPV (antes 8.4%), y un 10.7% en Vitoria-Gasteiz (antes 9.5%). Importante es el aumento de Alto Deba, que se fundamenta además en la fuerte presencia de los de tipo técnico (4.1%) –frente a una tasa media vasca del 2.5%–, no alcanzada por ninguna otra ZE, si bien el colectivo de “otros” sigue siendo claramente mayoritario.

Entre los estudios universitarios superiores opera una dinámica muy similar, con un crecimiento generalizado desde 1994 que arroja para 2001 un peso del 9.9% en Alto Deba, 10.3% en la Margen Izquierda, y 14.5% en Vitoria-Gasteiz y la Comunidad. La presencia de los estudios superiores técnicos sobre el total es, sin embargo, muy minoritaria en todas las zonas –Alto Deba y Margen Izquierda (0.9%), Vitoria-Gasteiz (1.3%)–, y claramente por detrás de la media vasca (1.8%). Entre el resto de estudios superiores, destaca el aumento del consumo en licenciados en “CC. Naturales y Exactas” y “Filosofía y Letras” en todas las zonas, en “Economía” –especialmente en Alto Deba (+2.1 puntos) y Vitoria-Gasteiz (+1.1 punto)–, y entre los “estudios de postgrado” aún minoritarios no obstante.



**Tabla VI.7. Evolución del empleo en los sectores altamente cualificados en las tres zonas de empleo (1994-2001)**

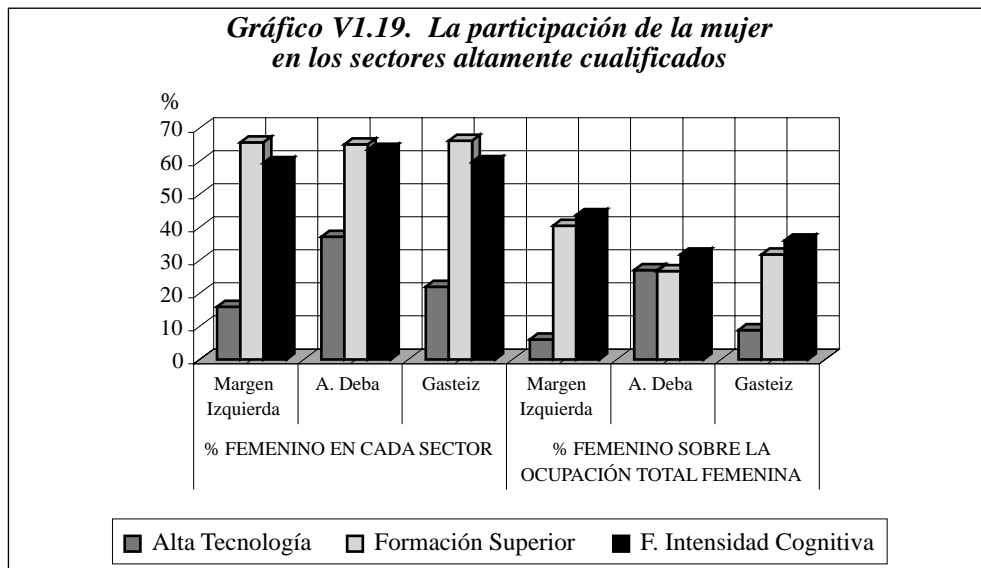
	<b>SECTORES DE ALTA TECNOLOGÍA (AT)</b>			
	<b>1994</b>		<b>2001</b>	
	<b>N</b>	<b>% sobre Ocupados</b>	<b>N</b>	<b>% sobre Ocupados</b>
<b>M. Izquierda</b>	8.311	10	13.692	14
<b>Alto Deba</b>	4.847	21.2	7.832	28.4
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	8.231	10.9	16.561	16.3
<b>CAPV</b>	69.126	9.8	111.475	12.9
	<b>SECTORES DE FORMACIÓN SUPERIOR (FS)</b>			
	<b>1994</b>		<b>2001</b>	
	<b>N</b>	<b>% sobre Ocupados</b>	<b>N</b>	<b>% sobre Ocupados</b>
<b>M. Izquierda</b>	14.144	17	22.494	2
<b>Alto Deba</b>	2.921	12.8	4.416	16
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	14.078	18.6	19.592	19.2
<b>CAPV</b>	125.812	17.8	175.054	20.3
	<b>SECTORES DE FUERTE INTENSIDAD COGNITIVA (FIC)</b>			
	<b>1994</b>		<b>2001</b>	
	<b>N</b>	<b>% sobre Ocupados</b>	<b>N</b>	<b>% sobre Ocupados</b>
<b>M. Izquierda</b>	18.253	21.9	26.884	27.4
<b>Alto Deba</b>	3.771	16.5	5.400	19.6
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	18.025	23.8	24.642	24.2
<b>CAPV</b>	165.040	23.4	224.606	26.1

Fuente: CMT. Elaboración propia.

El análisis realizado hasta ahora se puede complementar mediante la introducción de una variable que desde el año 2001 se viene utilizando por parte de algunos organismos europeos para medir la expansión de las actividades económicas que, en principio, mayores niveles de personal cualificado concentran, otorgando información indirecta sobre los diferentes consumos de educación registrados en cada territorio. Partiendo de la base de la NACE (CNAE-93 estatal), la Comisión Europea y Euros-

tat<sup>368</sup> han identificado un conjunto de actividades económicas en función de si se corresponden con sectores de “alta tecnología”, “formación superior” o “fuerte intensidad cognitiva”<sup>369</sup>. Debe advertirse que la medición de la “alta cualificación” no deriva de la mera adición de los tres sectores, pues existen ramas de actividad que son comunes a todos o algunos de ellos. En cualquier caso, según el *Informe CMT del año 2001* (2003: 34), la alta cualificación concentraba un 36.5% de los ocupados en la CAPV a finales del año 2001.

**Gráfico VI.19. La participación de la mujer en los sectores altamente cualificados**



Fuente: CMT. Elaboración propia.

<sup>368</sup> Los sectores de *Alta Tecnología* se corresponden con: industria química (24); fabricación de máquinas y equipos (29); máquinas de oficina y material informático (30); material eléctrico (31); material electrónico (32); instrumentos médicos, de precisión y ópticos (33); industria del automóvil (34); fabricación de otro material de transporte (35); correos y telecomunicaciones (64); actividades informáticas (72); investigación y desarrollo (73). Todas estas ramas tienen en común una intensidad en investigación relativamente fuerte y, fundamentalmente, en I+D. Entre los sectores de *Formación Superior*: fabricación de máquinas de oficina y material informático (30); actividades informáticas (72); I+D (73); servicios a empresas (74); educación (80); sanidad y servicios sociales (85); actividades asociativas (91); y, actividades extraterritoriales (99). Como se puede apreciar, las ramas 30, 72 y 73 son comunes al bloque de Alta Tecnología. Las 72 y 73, también lo serán del tercer bloque. Entre los sectores de *Fuerte Intensidad Cognitiva*: transporte por agua (60) y aire (62); correos y telecomunicaciones (64); intermediación financiera (65); seguros (66); auxiliares a la intermediación financiera (67); actividades inmobiliarias (70); alquiler sin conductor (71); actividades informáticas (72); I+D (73); servicios a empresas (74); educación (80); sanidad y servicios sociales (85); actividades recreativas, culturales y deportivas (92). También aquí los sectores 72, 73, 74, 80 y 85 son comunes.

<sup>369</sup> Una debilidad de esta división en sectores de alta cualificación es el hecho de que, aún actualmente, no se contempla el porcentaje real de ocupados con perfiles de cualificación elevados en cada una de ellas.

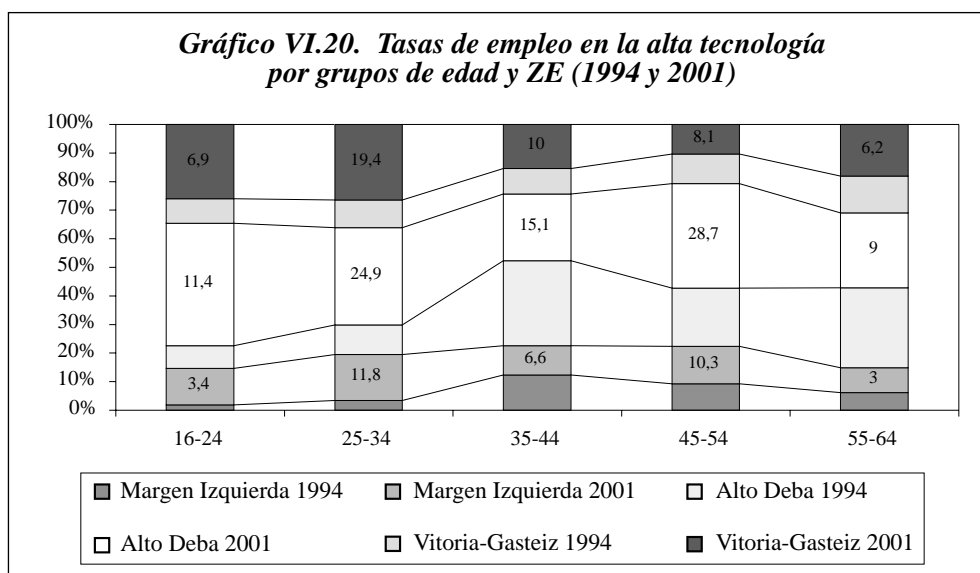
La penetración de los sectores de alta cualificación en las tres zonas se ha incrementado considerablemente en el periodo 1994-2001, tal como se aprecia en la Tabla VI.7. En la misma se ofrece el peso de cada sector en el total de los ocupados por ámbito geográfico estudiado. Interesa destacar, por su especificidad y claro distanciamiento con respecto al resto de las ZE, el liderazgo del Alto Deba en la implantación productiva de los sectores de Alta Tecnología. El fuerte consumo de ocupados en la Alta Tecnología (AT)<sup>370</sup> por parte del valle guipuzcoano (28.4%), ciertamente, le sitúa muy por delante de Vitoria-Gasteiz y la Margen Izquierda. La muy positiva evolución en la comarca guipuzcoana en el periodo 1994-2001 ha logrado, de este modo, el que ésta absorba un 7% del total del empleo concentrado en estas actividades en el total vasco, lo que da una idea del potencial acumulado. En otras palabras, el Alto Deba presenta una especialización creciente en las ramas de la Alta Tecnología, especialización normalmente asociada, además, a fuertes consumos de educación profesional y universitaria de tipo técnico. La fortaleza tecnológica del Alto Deba parece residir en la conjunción de dos factores: de un lado, de la fuerte correlación existente en la CAPV entre el fenómeno de la innovación tecnológica y la industria manufacturera (Navarro y Buesa, 2003: 184), especialmente desarrollada en esta zona de empleo; de otro, la notable implantación de Centros o Unidades tecnológicas en el valle —es el caso de la primigenia Ikerlan pero también de las más recientes MIK, ULMATIK u ORONA, etc—. Esta conjunción de factores está, sin duda, articulando un potente tejido tecnológico con notables consumos de estudios profesionales y universitarios de tipo técnico.

Vitoria-Gasteiz también se ha comportado positivamente, pues ha doblado el número de empleos netos —desde 8.231 hasta 16.561—, hasta el punto de que a finales de 2001 concentraba un 16.3% de estas actividades, por un 10.9% en 1994, si bien su peso aún no es comparable al del Alto Deba. La Margen Izquierda (14%), finalmente, es la ZE con la proporción más reducida en lo que a la ocupación en este tipo de sectores hace referencia, si bien supera la media vasca. La explicación de este fenómeno parece residir en el notable grado de innovación tecnológica que aún mantiene el sector naval comarcal y, más recientemente, al asentamiento de algunas empresas de base biotecnológica apoyadas por la Diputación vizcaína a través de los programas BEAZ y SEED CAPITAL (Beaz, 2003).

De forma análoga, entre las ramas de actividad de este sector se observa, sin embargo, un peso relativo muy superior del colectivo masculino (Gráfico VI.19). La participación de la mujer apenas alcanza un 16% en la Margen Izquierda y un 22% en Vitoria-Gasteiz. Solamente el Alto Deba ha sabido integrar relativamente a la mujer, pues un 36% del total de ocupados en la AT se corresponde con mujeres. Es ésta una pauta muy en consonancia con su también mayor participación —en las edades jóvenes especial-

<sup>370</sup> La Unión Europea ha creado más de millón y medio de empleos netos entre 1995 y 2000 (+14%) en este sector, lo que viene a suponer un 16% del total de empleo creado en la UE en ese mismo periodo (Comisión Europea, 2002). En la CAPV, según el informe de Egailan (2002: 33), el crecimiento entre 1996 y el año 2000 ascendería a un 24.2%, por el 15.5% para el resto de sectores de alta cualificación. A tenor de los datos aquí manejados, en el periodo 1994-2001, el crecimiento es aún más intenso, pues alcanza un 61.3% en términos absolutos, unos 42.200 nuevos empleos.

mente— en sectores industriales como la fabricación de máquina-herramienta, materiales eléctricos y electrónicos, etc., integrados, a su vez, en los de AT. En cualquier caso, esta pauta minoritaria para con la Alta Tecnología, se trunca en los restantes sectores de alta cualificación de modo que en el de Formación Superior (FS) y Fuerte Intensidad Cognitiva (FIC), la participación del grupo femenino será mayoritaria en todas las zonas. En los ramas de FS, las proporciones rondan el 65-66% en todos los casos. En el sector de FIC, sin embargo, varían desde el 59.4% en la Margen Izquierda, hasta el 63.4% del Alto Deba. Ahora bien, estas cifras no significan que las mujeres se empleen mayoritariamente en este tipo de actividades, pues como también recoge el Gráfico VI.19, de cada 100 mujeres empleadas en el sector de AT, 6 en la Margen Izquierda, 9 en Vitoria-Gasteiz y 27 en el Alto Deba son las que trabajan en estas actividades.



Fuente: CMT. Elaboración propia.

El Gráfico VI.20 revela algunas de las claves que ayudan a comprender el fuerte crecimiento del sector tecnológico entre 1994 y 2001<sup>371</sup>. La pauta en las tres zonas es bastante homogénea y particularmente clara en el Alto Deba y la Margen Izquierda. Se aprecia, en efecto, un fuerte incremento en las tasas de empleo hasta los 34 años —alcanzan el 24.9% en Alto Deba, 19.4% en Vitoria-Gasteiz y 11.8% en la Margen Izquierda—, para disminuir hasta los 44 años y volver aumentar en la cohorte 45-54 años, excepto en el caso vitoriano. La explicación parece residir en la entrada de colectivos altamente cualificados en el mercado laboral, en un momento en el que la de-

<sup>371</sup> Para el análisis del resto de los sectores de Alta Cualificación por edades véanse los Gráficos 2 y 3 del Anexo.

manda de este tipo de cualificaciones ha crecido fuertemente al calor de la expansión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Naturalmente, el comportamiento más dinámico corresponde al Alto Deba, que demuestra así una adaptación local harto positiva al impacto tecnológico. La otra cara de la moneda corresponde a la Margen Izquierda, que no está siendo capaz de crear un tejido productivo consumidor de altas tecnologías, y de ahí la incapacidad para emplear a los colectivos altamente cualificados disponibles en la comarca en este sector. Por fin, el repunte de la empleabilidad en la cohorte de 45 a 54 años se explica por el efecto generacional, pues es posible apreciar que el año 1994 la cohorte con mayor empleabilidad real en el sector de altas tecnologías correspondía precisamente al grupo de 35 a 44 años.

### 2.3.2. Los desajustes de cualificación superior en las zonas de empleo

Conocidas las distintas vías hacia la cualificación registradas en cada una de las zonas de empleo, es necesario preguntarse acerca del destino de las personas formadas en la universidad a fin de comprobar si el *consumo* de educación universitaria vasco se ajusta al *producto* formado por el propio sistema universitario. Dicho en otras palabras, se pretende conocer hasta qué punto el mercado zonal de trabajo consigna desajustes entre la oferta disponible y la demanda efectiva. Se trata de lanzar preguntas del tipo: ¿en qué ramas de actividad se emplea el personal mejor y más cualificado de la CAPV? ¿Se ha colapsado alguna rama de actividad? ¿Existen desajustes a causa de la sobrecualificación o la infracualificación?

El número total de empleos asalariados en los que se ocupan licenciados y diplomados universitarios ha pasado de 119.940 en 1994 a 182.215 a finales de 2001, es decir, un 34.2% más. Este fuerte crecimiento ha afectado a todas las ramas de actividad, que ven aumentar sus números absolutos de empleados universitarios. Sin embargo, es necesario matizar este consumo tan espectacular mediante el estudio del peso que suponen los estudios superiores suponen en cada rama de actividad económica en la que se está efectivamente empleado (*vid.* Tabla VI.8), pues es conocido que existen ramas de destino naturales y otras en las que no queda más remedio que emplearse, debido al colapso de las primeras. La primera conclusión es la de que pese a la pérdida general de peso de los servicios como sector de destino desde 1994, sigue siendo éste el sector de actividad que mayor consumo de asalariados con cualificación universitaria realiza, desde un 68% en Alto Deba hasta un 83.1% en Vitoria-Gasteiz. Las diferencias entre ambas zonas se deben, como ya se ha reiterado, al relativamente superior peso industrial de Alto Deba, sector que tradicionalmente más empleo con cualificaciones de tipo “profesional” acoge.

No obstante lo anterior, debe subrayarse la tendencia hacia una mayor cualificación entre los nuevos empleos creados en el propio sector industrial en la Margen Izquierda y en Vitoria-Gasteiz. En efecto, las ramas industriales de la “metalurgia” y la “construcción de máquina-herramienta y otros materiales”, han constituido las actividades primarias de destino para los nuevos asalariados con cualificación universitaria en todas las zonas, hasta el punto de explicar el mayor incremento relativo del sector industrial frente al de

**Tabla VI.8. Peso de los estudios universitarios en la población asalariada según la rama de actividad (1994-2001)**

	MARGEN IZQUIERDA		ALTO DEBA		VITORIA-GASTEIZ		CAPV	
	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001
Sanidad y S. Sociales	10.9	13.9	9.9	4	16.4	12.3	12.9	11.8
Serv. Financieros y a empresas	14.4	15.5	13.5	12	11.5	13.8	13.8	17.9
Comercio y Servicios Comerciales	10.6	9.9	3.3	5.4	8.4	13.9	9	10.7
Hostelería	0.4	1.6	0	0	1.6	2.6	0.8	1.9
Educación	26.7	20.7	31.7	36.6	25.9	19.2	27.7	20.3
Transporte y Comunicaciones	7.6	11.4	2.9	0.7	4	3.5	5.6	5.3
Administración Pública	10.7	7.5	6.7	9.4	15.3	13	10.5	9.9
Serv. Doméstico	0.5	0	0	0	0	0.7	0.4	0.7
<b>Total Servicios</b>	<b>81.8</b>	<b>80.5</b>	<b>68</b>	<b>68.1</b>	<b>83.1</b>	<b>79</b>	<b>80.7</b>	<b>78.8</b>
Metalurgia, Const. de maquinaria y otros materiales	9.3	10.3	21.8	23.8	8.7	11.3	8.5	10.5
I. Manufactureras	4.1	3.7	5.6	1.8	4.7	6.2	6	5.7
Otras Industrias	0.9	1.1	1.2	1.4	1.5	1.7	1.8	2.3
<b>Total Industria</b>	<b>14.3</b>	<b>15.1</b>	<b>28.6</b>	<b>27</b>	<b>14.9</b>	<b>19.2</b>	<b>16.3</b>	<b>18.5</b>
<b>Construcción</b>	<b>3.9</b>	<b>4.4</b>	<b>3.4</b>	<b>4.9</b>	<b>1.6</b>	<b>1.4</b>	<b>2.5</b>	<b>2.2</b>
<b>Agricultura y Pesca</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0.4</b>	<b>0.4</b>	<b>0.5</b>	<b>0.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

servicios. Es posible apuntar dos explicaciones de este fenómeno: la primera de ellas radicaría en la apuesta que muchas de las empresas industriales están realizando a favor de nuevas fórmulas de gestión menos tayloristas o fordistas, basadas en los criterios de calidad –normas ISO, modelo EFQM, etc.– así como en la aplicación de nuevos métodos de gestión empresarial<sup>372</sup>. Esta apuesta organizativa, apoyada por organismos públicos

<sup>372</sup> Véase a este respecto los distintos estudios realizados por SPRI (1999 y 2002), en los que se analiza la utilización de modernas técnicas y herramientas de gestión en la CAPV. SPRI define un total de 33 técnicas y herramientas distintas destacando por su mayor utilización durante 2001: el sistema de gestión de la calidad ISO 2000, el plan de prevención de riesgos laborales, el diagnóstico y plan de formación, los planes estratégicos, los análisis de competidores y las encuestas de satisfacción del cliente. Análogamente, la utilización de este tipo de herramientas es más profusa en Gipuzkoa (16.05) frente a Álava (15.12) y Bizkaia

como la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI) ha sido denominada por algunos como el *modelo vasco de transformación empresarial* (Vázquez, 1998) y estaría llevando así a numerosas empresas a la contratación de titulados superiores de ámbitos tan dispares como la ingeniería, las humanidades, el derecho o las ciencias económicas y empresariales al objeto de llevar a cabo su (re)adaptación a las nuevas coordenadas de competitividad globalizada; la segunda de las hipótesis apuntaría, sin embargo, a un consumo de educación universitaria superior a la realmente demandada en estas ramas industriales, de modo que se estaría ante una cierta infrutilización de la mano de obra entre algunos colectivos. Desafortunadamente no se dispone del cruce entre niveles de cualificación y estructura profesional de la población ocupada, elemento que podría arrojar cierta luz a este respecto.

En cualquier caso, retomando el análisis, debe insistirse en que el mayor salto cualitativo es el que le corresponde a Vitoria-Gasteiz (+4.3 puntos y 2.378 universitarios) que, en números absolutos, ha logrado crear entre 1994 y 2001 más puestos de trabajo asalariados para universitarios en el sector industrial de los que tenía en 1994. A nivel de la CAPV, la ganancia de 2.2 puntos tampoco es desdeñable, pues en números absolutos equivale a 14.160 nuevos puestos de trabajo –también con destino a las ramas de actividad anteriores– llegando así hasta los 33.710 de finales de 2001.

Entre los servicios, la rama de la educación seguía siendo en 2001 la que mayor proporción de asalariados universitarios consumía en todos los ámbitos analizados, si bien su peso –excepción hecha del Alto Deba– ha disminuido notablemente desde el año 1994, hecho que indicaría que este puerto de entrada ha comenzado a colapsarse a pesar de que en términos absolutos crezca en unos 3.900 empleos en la CAPV. El sistema educativo está dejando de ser destino de acogida de titulados universitarios al menos de momento. Otra de las ramas con un comportamiento similar es la de la Administración Pública, que de nuevo a excepción del Alto Deba (+2.7 puntos) apunta una clara tendencia a la baja como destino de quienes poseen estudios superiores. El campo de la sanidad y de los servicios sociales, paradójicamente si se tiene en cuenta el envejecimiento poblacional, tampoco parece crecer en lo que al consumo de asalariados universitarios hace referencia, ya que a nivel medio vasco pasa de recoger un 12.9% en 1994 a un 11.8% en 2001, por un 12.3% en Vitoria-Gasteiz (antes 16.4%),

---

.../...

(13.5), así como entre las empresas de mayor tamaño, destacando con valores muy superiores a la media obtenida para el conjunto de la CAPV los siguientes métodos de gestión: “reingeniería de procesos y reducción de tiempo de ciclos”, “definición de misión y visión”, “remuneración ligada al desempeño”, “organización horizontal (minifábricas, equipos autodirigidos...)”, “alianzas estratégicas y cooperación” y “análisis de la cadena de valor”. Para una profundización en el estudio de casos específicos puede acudir a la colección de Casos de Gestión Avanzada publicados por el Cluster del Conocimiento desde 1997, o a estudios más específicos como los de Olazarán *et al.* (2003), SPRI (1998) y SPRI *et al.* (2002). Sobre la decidida apuesta del Grupo MCC a favor de esta misma política de apoyo a las nuevas formas de gestión véase Albizu y Basterretxea (1998) o Basterretxea *et al.* (2001: 300). Por fin, un estudio de caso aplicado a las empresas fabricantes de máquina-herramienta es el de A. Lahera (2003).

un 4% en Alto Deba (antes 9.9%), y una Margen Izquierda (13,9%) que es la única que crece en términos relativos<sup>373</sup> (antes 10.9%).

Lo aquí apuntado coincide, básicamente, con el reciente estudio de Dolado *et alia.* (2000) para el caso estatal, en el que encuentran que los trabajadores con niveles educativos superiores se están desplazando desde las actividades de enseñanza, administración pública y sanidad como puertos de entrada al empleo, hacia otras actividades que demandan altos niveles de cualificación<sup>374</sup>; al mismo tiempo, los trabajadores de menor nivel educativo habrían sido desplazados desde los sectores semicualificados hacia aquellos otros empleos que apenas ofrecen oportunidades de promoción profesional ni requieren una especial formación educativa. Este es también el caso de la Margen Izquierda y Vitoria-Gasteiz, que durante el periodo 1994-2001 han visto cómo el sector de la hostelería se tornaba en polo de atracción del mercado universitario, incrementando en 1.2 puntos su presencia en la comarca vizcaína, 1 punto en Vitoria-Gasteiz y 1.1 puntos si se atiende a la CAPV en su conjunto<sup>375</sup>.

### 2.3.3. Influencia del capital humano en la Estructura Profesional

Vista la clara tendencia cualificadora acaecida en los últimos años, cabe presuponer que ésta se reflejará en la estructura ocupacional tanto de la CAPV como de las tres zonas de empleo. Para comprobar este extremo, se puede acudir a los datos recogidos en la Tabla VI.9 en la que se clasifican los diversos grupos profesionales a finales de 2001.

En términos globales la población ocupada es en todos los ámbitos mayoritariamente cualificada. Así, si se atiende al peso total de las categorías más cualificadas (directivos, técnicos y trabajadores cualificados), el peso proporcional varía

---

<sup>373</sup> Este dato coincide con lo ya aventurado por Basterretxea *et al.* (2001: 114) en su estudio sobre el empleo en Bizkaia, en el que detectaban una proporción media de hogares unipersonales y sin hijos superior a la media vasca, lo que les hacía prever un envejecimiento más acelerado de la población y, consiguientemente, una multiplicación de las demandas de servicios sociales y sanitarios.

<sup>374</sup> En efecto, los “servicios de intermediación financiera y a empresas” se están consolidando como una rama de atracción de empleados con estudios superiores en todas las zonas excepto en el Alto Deba (-1.5 puntos), habiendo ganado 16.100 empleos en números absolutos en la CAPV (+4,1 puntos) por 2,3 puntos en Vitoria-Gasteiz y 1,1 puntos en la Margen Izquierda. También el sector del comercio y los servicios comerciales consolida su posición como actividad de destino del empleo universitario vasco (10,7% frente a 9% en 1994), pauta especialmente fortalecida en Vitoria-Gasteiz (+5.5 puntos hasta el 13.9%) y Alto Deba (5.4% y 2.1 puntos superior). La Margen Izquierda, sin embargo, absorbe los incrementos de universitarios egresados en las ramas de los transportes y comunicaciones (11.4% por un 7.6% en 1994), muy al contrario que la tendencia bajista del resto de las zonas de empleo o la propia CAPV. Véase la Tabla VI.8.

<sup>375</sup> Este acceso de personal cualificado a sectores no naturales está reflejando un desajuste entre la oferta y la demanda de trabajo. El origen de los desajustes se encuentra, de hecho, más en el lado de la demanda en el sentido de que existe una oferta cada vez mejor formada y con más aspiraciones que no consigue encontrar empleos suficientemente satisfactorios lo que acaba por reducir sus aspiraciones y se ve obligada a subemplearse. Se produce un desajuste, por tanto, de “sobrecualificación” (Fina, 2002: 157).



entre el 56.5% del Alto Deba, el 60.7% de Vitoria-Gasteiz, y el 62.8% de la Margen Izquierda, con una CAPV que alcanza niveles del 65%. A tenor de estos resultados, parece que la ZE en posición más aventajada es la Margen Izquierda; sin embargo, será necesario atender al índice de cualificación y a la estructura interna de la población cualificada para poder extraer conclusiones mejor fundadas. El *índice de cualificación* es un indicador que mide el peso de la ocupación no cualificada con respecto a la cualificada, siendo “0” el valor que expresa una preponderancia absoluta de la cualificación sobre la falta de la misma. Pues bien, la ratio más elevada corresponde ahora a la Margen Izquierda (0.25), seguida por Vitoria-Gasteiz (0.21), la CAPV (0.17) y Alto Deba (0.15). Es decir, siendo cierto que el peso de los empleados cualificados es muy significativo en la Margen Izquierda, no lo es menos que el colectivo de no cualificados también lo es, lo que provoca una cierta dualidad ocupacional entre la cualificación y la ausencia de la misma. Una cualificación, además, muy soportada en el peso de los trabajadores del sector de la construcción y la industria, sectores que como ya se ha visto están muy masculinizados en esta zona de empleo.

*Tabla VI.9. Distribución de la estructura profesional en 2001*

	M. Izq.	A. Deba	Gasteiz	CAPV
<b>Directivos</b>	3.4	5.2	5.7	6.2
<b>Técnicos</b>	19.2	16.9	22.9	23
<b>Administrativos</b>	9.4	9.1	9.5	10.1
<b>Trab. Cualificados – Servicios</b>	16	10.5	15	15.1
<b>Trab. Cualificados – Primario</b>	0.4	0	0.6	2.1
<b>Trab. Cualificados – Industria/Cons.</b>	23.8	24.2	16.5	18.6
<b>TOTAL TRAB. CUALIFICADOS</b>	40.2	34.6	32.1	35.8
<b>Operarios Maquinaria</b>	11.7	25.4	16.8	13.3
<b>Trab. No Cualificados – Servicios</b>	10.5	3.8	7.4	6.6
<b>Trab. No Cualificados – Primario</b>	0.2	0	0.1	0.2
<b>Trab. No Cualificados – Industria/Cons.</b>	4	3	3	3.3
<b>Trab. No Cualificados – Trans./Descarga</b>	1.4	1.9	2.3	1.4
<b>TOTAL TRAB. NO CUALIFICADOS</b>	16.1	8.7	12.8	11.5
<b>Otros (Fuerzas Armadas)</b>	0	0	0.2	0.1
<b>TOTAL</b>	100	100	100	100

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**Tabla VI.10. Tasas de empleo por grupos profesionales (1994-2001)**

	MARGEN IZQUIERDA			ALTO DEBA			VITORIA-GASTEIZ		
	1994	2001	%94/01	1994	2001	%94/01	1994	2001	%94/01
<b>Directivos</b>	1.9	1.8	<b>-5.3</b>	4.3	3.4	<b>-20.9</b>	3.2	3.8	<b>+18.8</b>
<b>Técnicos</b>	6.2	10.2	<b>+64.5</b>	11.5	11	<b>-4.3</b>	9.8	15.2	<b>+55.1</b>
<b>Administrativos</b>	4.9	5	<b>+2</b>	4.4	5.9	<b>+34.1</b>	6.5	6.3	<b>-3.1</b>
<b>Trab. Cualificados – Servicios</b>	6.2	8.6	<b>+38.7</b>	4.2	6.8	<b>+61.9</b>	7.6	9.9	<b>+30.3</b>
<b>Trab. Cualificados – Primario</b>	0.2	0.3	<b>+50</b>	0.3	0	<b>-100</b>	0.2	0.4	<b>+100</b>
<b>Trab. Cualificados – Industria/Cons.</b>	9.9	12.7	<b>+28.3</b>	11.6	15.7	<b>+35.3</b>	11.1	11	<b>-0.9</b>
<b>Operarios Maquinaria</b>	6.2	6.2	<b>0</b>	11.4	16.5	<b>+44.7</b>	8.5	11.1	<b>+30.6</b>
<b>Trab. No Cualificados – Servicios</b>	3.4	5.6	<b>+64.7</b>	2.2	2.5	<b>+13.6</b>	3.6	4.9	<b>+36.1</b>
<b>Trab. No cualificados – Primario</b>	0	0.1	<b>+100</b>	0	0	<b>0</b>	0	0	<b>0</b>
<b>Trab. No Cualificados – Industria/Cons.</b>	0.5	2.1	<b>+320</b>	0.3	2	<b>+567</b>	0.2	2	<b>+900</b>
<b>Trab. No Cualificados – Trans./Descarga</b>	0.6	0.8	<b>+33.3</b>	1.1	1.2	<b>+9.1</b>	0.7	1.5	<b>+114</b>
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>53.4</b>	<b>+33.5</b>	<b>51.3</b>	<b>65</b>	<b>+26.7</b>	<b>51.5</b>	<b>66.3</b>	<b>+28.7</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

La estructura de la población cualificada complementa lo dicho hasta ahora, ya que ofrece distintos pesos según se trate de directivos –5.7% en Vitoria-Gasteiz, 5.2% en Alto Deba y un 3.4% en la Margen Izquierda–, técnicos –de nuevo Vitoria-Gasteiz (22.9%) a la cabeza, por un 19.2% en la Margen Izquierda y un 16.9% en el Alto Deba– o trabajadores cualificados –40.2% en la Margen Izquierda, 34.6% en Alto Deba y 32.1% en Vitoria-Gasteiz. Paralelamente, la proporción de mujeres es muy acusada entre los empleos de tipo técnico, administrativo y trabajos cualificados de los servicios en todas las zonas; por el contrario, la masculinización afecta a los directivos, trabajos de la industria y la construcción –a excepción del Alto Deba, con una considerable presencia de la mujer–, así como entre los operarios de maquinaria (vid. Tabla 7 Anexo).

En suma, que en esta primera lectura vuelven a aparecer algunos fenómenos ya comentados anteriormente, tal es el caso de los trabajadores cualificados de la industria y la construcción, relativamente mayoritarios en el Alto Deba y la Margen Izquierda, aunque por razones distintas. Los déficits con respecto a los guarismos medios vascos son importantes entre el personal técnico de ambas zonas, y, especialmente, entre el colectivo de directivos en la Margen Izquierda, categoría con muy poca presencia absoluta y relativa, y que ha visto disminuir su posición, además, desde 1999 (Pradales, 2002: 42). Déficit que se acrecienta, más si cabe, al considerar los parámetros europeos, pues como ya advirtiera el Observatorio Vasco del Empleo integrado en Egailan (2000) en su informe sobre *El empleo en Euskadi 1999*, la CAPV adolece de una falta muy acusada de personal técnico y profesional.

La distribución de los pesos de las categorías ocupacionales, si interesante, puede resultar un tanto engañosa, por lo que es necesario acudir a las tasas de empleo. Las tasas de empleo global crecen en términos relativos en las tres zonas en el periodo 1994-2001 (Tabla VI.10), pero el comportamiento es muy diferente según la escala profesional. Las pautas marcadas en la CAPV (*vid. CMT-2001, op cit.: 73 y ss.*) se repiten con matices en las tres zonas de empleo aquí analizadas, constatándose un crecimiento de los trabajadores cualificados del sector industrial, construcción y servicios, operarios de maquinaria, y técnicos. El personal de dirección (+18.8% entre 1993 y 2001 en la CAPV), no obstante, solamente aumenta en Vitoria-Gasteiz. La fotografía a finales de 2001 muestra un Margen Izquierda en la que los trabajadores cualificados de la industria y la construcción son el grupo más voluminoso (12.7%), seguidos por los técnicos (10.2%) los trabajadores cualificados de los servicios (8.6%) y los operarios de maquinaria (5.6%). El Alto Deba, muy impregnado de su intensa actividad neointustrial, despunta en los operarios de maquinaria (16.5%), el personal cualificado de la industria y la construcción (15.7%), los técnicos (11%) y los trabajadores cualificados del sector terciario (6.8%). Finalmente, Vitoria-Gasteiz arroja una fuerte presencia del colectivo de técnicos (15.2%), seguida de los trabajadores cualificados en la industria y la construcción (11.1%), los de los servicios (9.9%) y el personal empleado en tareas administrativas (6.3%), muy en consonancia con el fuerte porcentaje de empleo registrado en la administración pública.

#### 2.3.4. Conclusiones al apartado

Sumariamente deben considerarse algunos elementos. El primero de ellos hace referencia a la progresiva cualificación de los ocupados con independencia de la ZE de la que se trate. El segundo, sin embargo, identifica las especificidades de cada zona y constata las bases de partida, ya distintas, en términos de formación reglada. En efecto, como se recordará, el Alto Deba destaca por liderar tal índice por delante de Vitoria-Gasteiz y la Margen Izquierda.

A tenor de lo expuesto hasta ahora, el Alto Deba se caracteriza por el buen engarce entre el sistema formativo y el sistema productivo zonal. La tradición comarcal en este sentido es manifiesta y cobra nuevos bríos desde la articulación del sistema en

torno de la figura de la Universidad de Mondragón (MU). Esta ZE destaca por los altos niveles de consumo de educación de tipo profesional y universitaria de tipo técnico, elemento que obedece al entramado productivo instalado –muy marcado por las ramas de la metalurgia y la fabricación de máquina herramienta– y al alto grado de innovación empresarial que parece registrarse entre las empresas de la zona. Así, el consumo de educación universitaria de tipo técnico (sobre todo de grado medio) entre el tejido empresarial alcanzaba a finales de 2001 un 5.1% del total de los ocupados, por un 3.8% y un 2.5% en Vitoria-Gasteiz y la Margen Izquierda respectivamente. Otro elemento reseñable es el que compete al desarrollo de los sectores de Alta Tecnología. Como ya se ha manifestado, el Alto Deba ocupaba al 28.4% de sus ocupados en dichas ramas de innovación, 15.5 puntos por encima de la media vasca. En lo que respecta a la distribución de la estructura profesional, destaca el fuerte peso de los trabajadores cualificados de la industria y el colectivo de los operarios de maquinaria, en lógica correspondencia con el peso industrial. Finalmente, cabe subrayar la debilidad zonal en lo que al sector de la FIC hace referencia, así como el elevado consumo de universitarios que realiza la rama de la educación, muy por encima de el resto de las ZE.

Vitoria-Gasteiz destaca por la menor proporción de quienes poseen niveles de cualificación más bajos, por el fuerte porcentaje de quienes presentan estudios profesionales pero, fundamentalmente, por el fuerte consumo de universitarios que realiza (25.2%), superando ampliamente a las restantes zonas. Entre los estudios superiores, los de tipo superior (incluyendo las ingenierías) y los medios no técnicos son los fuertes zonales, hecho que se asocia, además, al fuerte consumo de este tipo de colectivos universitarios por la inmensa mayoría de las ramas terciarias –aunque especialmente en la “sanidad y servicios sociales”, los “servicios a empresas” y “servicios comerciales” y la “administración pública”– y, en menor medida, por la industria manufacturera y las ramas metálicas. Paralelamente, algunas ramas de actividad como la “educación, sanidad y servicios sociales” o la propia “administración pública”, de fuerte presencia en esta ZE, ya en 2001 daban síntomas de cierto colapso como puertas de entrada al empleo en la comarca, pues si bien lograban crecer en valor absoluto disminuían notablemente en términos relativos. Se detecta así un cierto desplazamiento del consumo de universitarios hacia otras ramas de actividad como los servicios de consultoría, etc. De manera análoga, el análisis del desempleo por niveles de instrucción que se realiza en el siguiente apartado, también detecta una cierta expulsión al desempleo de un numeroso colectivo de ingenieros. En cuanto a la estructura profesional, la nota dominante era la fuerte presencia de perfiles técnicos y de los trabajadores profesionales de los servicios. Igualmente debe señalarse el peso del sector de FIC, hecho que obedece a la existencia de ciertos sectores como el de la aeronáutica, los transportes, la educación, etc., todas ellas con notable presencia zonal.

Finalmente, la Margen Izquierda consigna el menor índice de formación reglada de las tres ZE, destacando por el consumo más acusado entre aquellos ocupados con estudios primarios o menos, estudios profesionales y, especialmente, el grupo de “otros” secundarios. Destaca el hecho de que, al igual que ya ocurriera en el caso vitoriano, también la Margen Izquierda presenta un notable colapso en el consumo de

universitarios por parte de las ramas de la “educación” o la “administración pública”. Más significativos son los considerables consumos de las ramas de la “sanidad y los servicios sociales” –asociado con la extensión de las necesidades de este tipo y el mayor envejecimiento poblacional relativo–, el “transporte y las comunicaciones”, los “servicios financieros y a empresas” o la “hostelería”. Este fenómeno deriva así en el liderazgo que ejerce esta zona en el sector de Formación Superior sobre el resto de las comarcas e, incluso, de la propia CAPV. Por fin, en lo referente a la estructura de la población cualificada hay que reseñar el mayor índice de cualificación de esta ZE, reflejando así una cierta dualidad ocupacional entre aquellos colectivos con un nivel de cualificación más elevado, y esos otros con ausencia del mismo.

## 2.4. LA ADAPTACIÓN ZONAL A LA FRAGMENTACIÓN DE LA REGULACIÓN LABORAL TRADICIONAL

Tal como ya se ha argumentado ampliamente en el capítulo tercero de esta investigación, la reformulación del marco del empleo a partir de la década de 1970 ha acrecentado la fragmentación de la regulación laboral tradicional de posguerra en el conjunto del mundo occidental. Esta transformación se apoya, qué duda cabe, en dos grandes fenómenos sociales: el desempleo y la precarización de las formas de empleo dominantes hasta hace unos años. Este conjunto de fenómenos ha planteado, por ello, en las sociedades actuales una extensión de lo que R. Castel (1997) denominase *zonas de vulnerabilidad social*, en línea con la *risikogesellschaft* del sociólogo alemán Beck (1992) o con el fenómeno de la *macdonalización* de Ritzer (1996). Asumido este marco común, empero, en este apartado se pretende mostrar que cada una de las zonas de empleo aquí estudiadas se ha venido adaptando diferenciadamente a ambos fenómenos, resultando niveles de precarización, flexibilidad laboral y desempleo har-to distintos.

### 2.4.1. La calidad en el empleo

Como ya se ha subrayado ampliamente con anterioridad, la extensión de las modalidades de trabajo no tradicionales responde, para el caso estatal, al cambio legislativo aprobado por la Ley 32/1984 de 2 de Agosto para intensificar la flexibilización del mercado de trabajo<sup>376</sup>, en condiciones muy difíciles a causa de la crisis económica e industrial de los años ochenta. Recuérdese que la reforma de 1984 introdujo *ex novo* dos grandes modalidades de contratación de duración limitada, rompiendo asimismo el *principio de causalidad* que hasta entonces acompañaba a la eventualidad, a fin de limitar las rigideces en la contratación a la que se veían especialmente some-

<sup>376</sup> Obsérvese la apuesta estatal a favor de la flexibilidad numérica frente a otro tipo de flexibilidades mucho menos utilizadas. *Vid.* el Apartado 3.4.1.2. del Capítulo III de esta investigación.

tidos las personas (jóvenes) desempleadas. Las bases establecidas en 1984, si bien han conocido sucesivas reformas –con mayor acento a favor bien de la flexibilización o bien de la limitación de la misma– han tenido tal impacto sobre las variables del mercado de trabajo estatal y vasco que es posible afirmar que la temporalidad se ha convertido en factor estructural del mismo<sup>377</sup>.

En efecto, la CAPV no es ni ha sido ajena a esta circunstancia, hasta el punto de que a fecha de junio de 2003 –tras el máximo de 1997 que alcanzó al 36.3%–, un 33.7% de la población asalariada vasca se encontraba trabajando o bien sin contrato o bien con un contrato de tipo eventual (*vid.* Gráfico VI.21), lo que da idea de la influencia de dicho fenómeno en la sociedad. Eventualidad, además, que conlleva efectos sociales y económicos<sup>378</sup> más acusados en aquellas sociedades con niveles superiores de asalarización, pues la dependencia con respecto al contrato laboral se hace más patente.

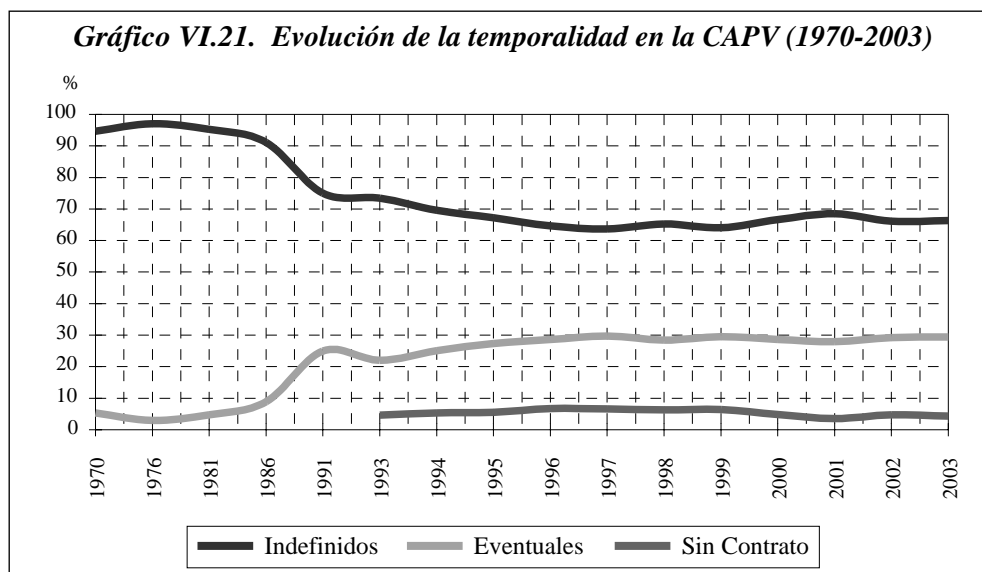
En este sentido, deberá subrayarse que el acercamiento a las zonas de empleo aquí analizadas muestra condiciones de partida harto distintas para el Alto Deba (60.8%), por la especial influencia del fenómeno cooperativista ya visto, y para el resto de zonas en donde la tasa de asalarización refleja niveles especialmente altos (*vid.* Tabla VI.11 y Gráfico V.5). La incidencia es particularmente significativa en Vitoria-Gasteiz y la Margen Izquierda en donde 84 y 87 de cada cien ocupados, respectivamente, se regían mediante regulaciones laborales salariales a finales de 2001, incluso por encima de los valores medios vascos (80.4%), ya especialmente altos en el entorno europeo<sup>379</sup>.

---

<sup>377</sup> Esto es así hasta el punto de que actualmente existe un amplio consenso al considerar que el mercado de trabajo estatal y vasco está profundamente segmentado entre trabajadores fijos y temporales, fruto de la apuesta por la *flexibilidad externa* realizada hace ya casi veinte años (Alvarez Aledo, 1996; Elordi *et al.*, 2001; Fina, 2001a; Hugué, 1999; Segura *et al.*, 1991; Toharia, 1997). Véase el Apartado 3.4.1.2 de esta investigación.

<sup>378</sup> Tal como ha puesto de manifiesto un reciente informe de la OCDE (2003), la temporalidad se asocia con niveles retributivos menores, imposibilidad frecuente de acceso a compensaciones extrasalariales, menores niveles de satisfacción laboral, mayores posibilidades de caer en el desempleo y en la pobreza, etc. Es decir, se tiende a perpetuar la existencia de colectivos con grandes desventajas económicas y sociales; desde un punto de vista más institucional, la precarización del mercado de trabajo altera muchos de los supuestos del modelo europeo de posguerra, especialmente concienzudo en torno de la necesidad de asegurar un consenso y estabilidad social compartido. De otro lado, son numerosos los trabajos que muestran que la seguridad y estabilidad en el empleo son los aspectos más valorados tanto por los ocupados como por los parados (*vid.*, p. e. Ayerbe y Buenetxea, 2000; Toharia *et al.*, 2001).

<sup>379</sup> Según los datos que ofrece De la Garza Toledo (1999: 33 y ss), en base a los valores recogidos en el *Anuario de Estadísticas Laborales* de la O.I.T para el año 1996, solamente algunos países nórdicos como Dinamarca (84.4%) o Noruega (86.9%) arrojan tasas comparables a las de Vitoria-Gasteiz o la Margen Izquierda. Obsérvese, no obstante, la notable incidencia que el ciclo económico juega en la elevación o disminución del empleo salarial. Se ha comprobado –*vid.* Egailan (2000a) para el ciclo de crisis económica 1991-1994– que en aquellas épocas de recesión económica la destrucción de empleo, principalmente en el sector privado, hace disminuir los niveles de asalarización a favor de formas de trabajo más autónomas como el autoempleo, la ayuda familiar etc. Todo lo contrario ocurre en épocas de bonanza económica.



Fuente: Eustat (1990). *Censos y Padrones de Población (1970-1991)*, EPA (1987-1992) y PRA a partir de 1993. Elaboración propia. \*Los datos del año 2003 corresponden al segundo trimestre.

**Tabla VI.11. Tasas de asalarización en las ZE y la CAPV (1994-2001)**

Tasa Asalarización				
	M. IZQUIERDA	ALTO DEBA	GASTEIZ	CAPV
<b>1994</b>	84.9	58.1	81	78.2
<b>1997</b>	83.2	62.4	82.6	77
<b>2001</b>	87.3	60.8	84.1	80.4

Fuente: CMT. Elaboración propia.

A finales de 2001 (Tabla VI.12) el 35.3% –30.146 personas– de la población asalarizada de la Margen Izquierda, el 31.9% –5.364 personas– de la del Alto Deba, y un 25% en Vitoria-Gasteiz –unos 21.400 empleados– se encontraban en situación de eventualidad o precariedad en sus empleos<sup>380</sup>. A nivel vasco, esta misma circunstan-

<sup>380</sup> Según datos para el año 2002 del INEM, entre los empleados eventuales vascos la media de contratos que se realizaban anualmente son de 1 contrato al año para el 59%, de 2 a 3 para el 28%, entre 4 y 5 contratos para el 6% y un 7% que firma al menos 6 contratos anualmente. Asimismo, la duración media del conjunto de los contratos temporales se situaba en 2002 en 75.3 días (*vid. www.lanbide.net*).

**Tabla VI.12. Evolución del tipo de modalidad contractual en las zonas de empleo (1994-2001)**

<b>MARGEN IZQUIERDA</b>				
	<b>Indefinido</b>	<b>Temporal</b>	<b>Sin contrato</b>	<b>Otros</b>
<b>1994</b>	55.792 / 79	12.326 / 17.5	2.462 / 3.5	0
<b>1997</b>	42.589 / 60.7	24.801 / 35.3	2.403 / 3.4	424 / 0.6
<b>2001</b>	55.182 / 64.7	27.005 / 31.6	3.141 / 3.7	0
<b>ALTO DEBA</b>				
	<b>Indefinido</b>	<b>Temporal</b>	<b>Sin contrato</b>	<b>Otros</b>
<b>1994</b>	9.131 / 68.9	3.736 / 28.2	396 / 2.2	89 / 0.7
<b>1997</b>	9.212 / 57.7	6.450 / 40.4	237 / 1.5	78 / 0.5
<b>2001</b>	11.424 / 68.1	5.244 / 31.2	120 / 0.7	0 / 0
<b>VITORIA-GASTEIZ</b>				
	<b>Indefinido</b>	<b>Temporal</b>	<b>Sin contrato</b>	<b>Otros</b>
<b>1994</b>	39.402 / 68.9	19.705 / 32.1	2.092 / 3.4	102 / 1.7
<b>1997</b>	46.866 / 64.2	23.688 / 32.4	2.007 / 2.7	474 / 0.6
<b>2001</b>	64.210 / 75	19.681 / 23	1.766 / 2	0 / 0

Fuente: CMT. Elaboración propia.

cia afectaba a unos 238.600 asalariados a finales de junio de 2003 (Eustat, 2003) y viene creciendo desde el año 2001 (31.5%) tras haber conocido un periodo decreciente desde el máximo histórico de 1997<sup>381</sup>. Esta misma pauta se repite en las tres zonas de empleo, que en el interludio 1994-2001 han visto crecer fuertemente los contratos de duración determinada hasta 1997 –desde el 35.1% vitoriano, el 38.7% de la Margen Izquierda, y un 41.9% en Alto Deba–, para volver a disminuirlos desde entonces, aunque sin llegar –excepto en Gasteiz– a posicionarse en una situación mejor a la de 1994. Especialmente significativo es el comportamiento del Alto Deba y de

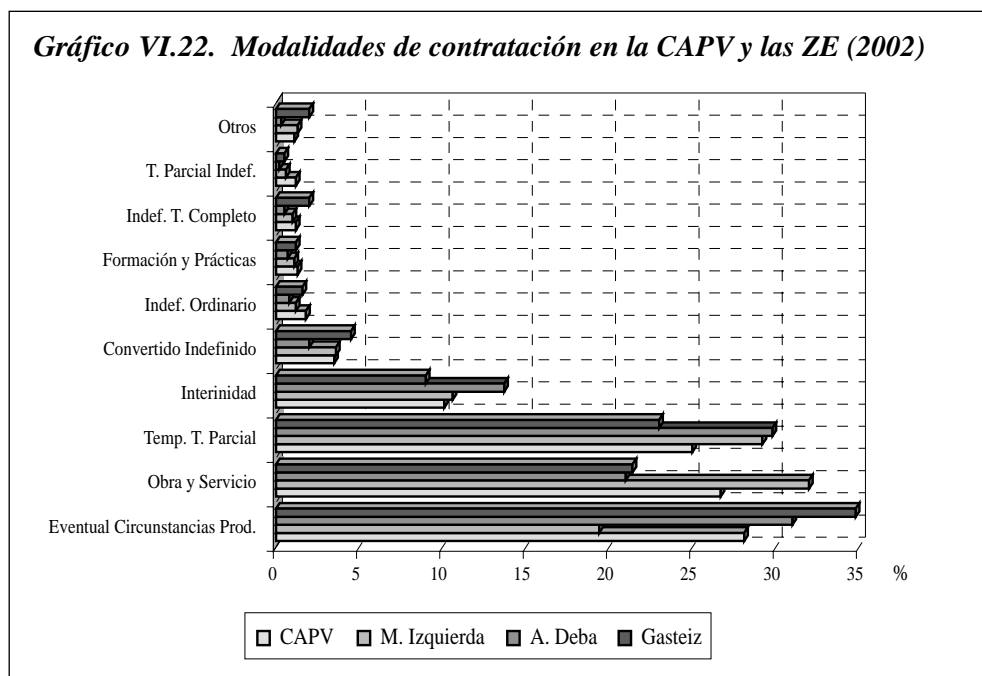
<sup>381</sup> Los datos publicados por la EPA sobre la evolución real del empleo total y del empleo asalariado en el periodo 1993-2000 han sido puestos en solfa por L. Toharia (2001), ya que en su opinión los cambios metodológicos introducidos en la encuesta durante este interludio habrían causado una sensible sobrestimación y afloramiento del empleo indefinido asalariado, subestimando el crecimiento del empleo temporal. Así, desde 1997 el empleo temporal no habría disminuido, sino aumentado. Sería interesante comprobar hasta qué punto los cambios también operados en la PRA vasca –y el propio CMT– han influido en esta circunstancia. Véase el Apartado 3.3. del Capítulo IV de este trabajo.



Vitoria-Gasteiz, pues en ambos casos el periodo 1997-2001 ha logrado contraer en diez puntos sus tasas de eventualidad hasta situarlas en la zona de empleo alavesa, cerca de 9 puntos por detrás del guarismo medio vasco, por algo menos de dos en la guipuzcoana. La Margen Izquierda, por su lado, apenas ha reducido su tasas, situándose por encima de la media vasca. Estas cifras vienen a confirmar lo ya apuntado hasta ahora, es decir, que más allá de los relativamente mejores guarismos vitorianos, la temporalidad constituye, sin duda, un fenómeno estructural en todas las zonas.

Otra de las cuestiones con respecto al fenómeno de la temporalidad es la referida a las modalidades de contratación más utilizadas por los empresarios. Los datos que aparecen en el Gráfico VI.22 reflejan un uso muy mayoritario en el conjunto de los ámbitos geográficos de estudio de los contratos eventuales “por circunstancias de la producción”, “por obra o servicio determinado”, “eventual a tiempo parcial” y “de interinidad”. Entre estas cuatro modalidades se cubría en 2002 entre el 88% (Vitoria-Gasteiz) y el 95.5% del total de la contratación (Alto Deba), con la Margen Izquierda (91.2%) y la CAPV (89,9%) en posiciones intermedias.

**Gráfico VI.22. Modalidades de contratación en la CAPV y las ZE (2002)**



Fuente: INEM y [www.lanbide.net](http://www.lanbide.net). Elaboración propia.

Estas cifras no hacen sino confirmar el recurso intensivo por parte empresarial a los contratos de duración determinada en las fechas más recientes. Un análisis algo más detallado sobre este particular muestra, a su vez, la distinta utilización de los contratos por

“obra y servicio” –mayoritarios en Margen Izquierda con un 32%–, “por circunstancias de la producción” –muy utilizados en Gasteiz (34.8%) y algo menos en Alto Deba (29.8%) y la CAPV (28.1%)– o “eventuales a tiempo parcial” –de especial significación en la Margen Izquierda (29.2%) y Alto Deba (29.8%), que vienen a reflejar la propia estructura productiva de cada zona de empleo. El recurso a la contratación de carácter indefinido, muy minoritaria sin embargo, por su parte, varía entre la modalidad ordinaria –entre el 0.8% del Alto Deba y el 1,8% en la CAPV–, los “indefinidos bonificados de 1997” –entre el 0.5% del Alto Deba y el 2% de Gasteiz– y los convertidos en indefinidos, muchos de ellos bonificados –entre el 2% de Alto Deba y el 4.5% de la capital alavesa.

#### 2.4.1.1. *Tipologías de precariedad laboral*

Conocidos los grandes números de la temporalidad, es necesario seguir indagando en el perfil del empleo atípico, pues es sabido que afecta mayormente a los más jóvenes y a las mujeres. Ahora bien, también resulta de interés analizar hasta qué punto variables como la cualificación, o el tipo de actividad desempeñada se correlacionan con mayores o menores tasas de temporalidad y comprobar, asimismo, la incidencia del factor *zonalidad* sobre este fenómeno.

En el ámbito de la OCDE (*vid.* Tabla VI.13) el empleo atípico se asocia, mayormente, con las mujeres, los jóvenes entre 15 y 24 años, aquellas personas con un bajo nivel de instrucción y el sector primario. En las tres zonas de empleo, la temporalidad también se correlaciona mayormente con las mujeres y los jóvenes, pero a partir de ahí afecta, paradójicamente, a aquellas personas con mayor cualificación –especialmente en el Alto Deba y, algo menos, en Vitoria-Gasteiz– y a los distintos sectores de actividad en función de cada zona. Dicho esto, es importante volver a anotar el que las cifras de precariedad laboral, tanto en el ámbito de la OCDE como en la Unión Europea (*vid.* Tabla III.2) en ningún caso llegan a alcanzar los niveles vascos o estatales. Así, frente a unas tasas de temporalidad medias del 10.5% para los hombres y del 12.2% para las mujeres en la OCDE, España (30.6% y 34.6%, respectivamente), y las tres zonas de empleo aquí estudiadas son los ámbitos geográficos con mayor incidencia del trabajo eventual.

##### a) La incidencia de la edad y el género

Atendiendo al peso de los asalariados que soportan condiciones de precariedad laboral y que recoge la Tabla VI.15, se puede confirmar que ésta afecta en mayor medida a la cohorte joven (16 a 35 años) y a las mujeres en todas las zonas de empleo. Así, la inestabilidad laboral es muy mayoritaria entre la cohorte 16-24 años, fluctuando en una horquilla entre el 61% y el 76.5% dependiendo del sexo y la zona, si bien las diferencias interzonales son notables. Llamam la atención los guarismos que se corresponden con el Alto Deba en esta cohorte ya que alcanza valores del 75.8% entre los hombres y del 76% entre las mujeres. Nótese la peculiaridad de esta pauta, pues contrasta con algunos de los indicadores de empleabilidad vistos en apartados anteriores.

**Tabla VI.13. Incidencia del trabajo temporal sobre la población asalariada en función de las variables sexo, edad, estudios y sector de actividad en la OCDE (2000)**

	Sexo		Grupos de Edad			Nivel de Estudios			Sector de Actividad		
	Hombres	Mujeres	15-24	25-44	45+	B	M	A	A	I	S
<b>Bélgica</b>	6.6	12.1	19.7	4.5	2.1	10.3	8.7	8.1	35.6	8.3	12.9
<b>Dinamarca</b>	8.8	11.7	30.6	6.5	5.1	18.9	8.5	5.9	13.8	7.6	11
<b>Francia</b>	14.3	15.7	34.8	6.6	3	16.3	15.2	13	26.7	15.2	14.7
<b>Alemania</b>	12.5	13.1	38.9	6.1	3.8	29.5	9.2	9.1	25.4	10.8	13.5
<b>Italia</b>	8.8	12.2	14.7	5.4	5.5	10.2	9.6	11.3	36.7	7.8	10.2
<b>Países Bajos</b>	11.5	17.2	24.3	6.9	6.7	17.1	11.7	10.2	32.1	10.2	13.2
<b>España</b>	36.6	34.6	67.4	25.2	11.8	36.6	29.5	26.2	60	37.7	27.7
<b>Reino Unido</b>	5.9	7.7	12	4.9	5.8	5.3	6	8.9	8.2	4.7	7.4
<b>EE. UU.</b>	3.9	4.2	8.1	3.2	3.8	6.1	4.1	3.3	11.1	3.2	4.2
<b>M. Izquierda*</b>	30.9	32.7	65.1	36.2	9.8	30.5	33	35.9	30.5	37.8	29.4
<b>A. Deba*</b>	28	35.7	73.4	30.1	6.3	21.6	31.3	46.6	s.d	32.7	45
<b>Vitoria-Gasteiz*</b>	17.2	31.4	61.1	24.9	7.3	18.3	22.5	29.1	27.9	21.4	24.7
<b>Media OCDE</b>	<b>10.5</b>	<b>12.2</b>	<b>25</b>	<b>8</b>	<b>9.4</b>	<b>15.7</b>	<b>10.4</b>	<b>9.3</b>	<b>21.9</b>	<b>9.6</b>	<b>10.8</b>

Fuente: OCDE (2003), *Employment Outlook 2002* y CMT.

\* Son datos del año 2001.

Nivel de Estudios: B= bajo; M= medio; A= alto. Sectores de Actividad: A= Primario; I= Industria y Construcción; S= Servicios.

Elaboración propia.

**Tabla VI.14. Evolución de los ocupados cooperativistas en el Alto Deba**

	1975	1981	1986	1991	1996	2001
<b>Total Ocupados</b>	22.421	23.012	22.306	23.978	24.155	28.777
<b>Cooperativistas</b>	3.407	7.599	7.075	6.436	5.507	5.452
<b>%</b>	15.2	33	31.7	26.8	22.8	18.9

Fuente: Eustat (1990), *Series demográficas homogéneas 1970-1986*, y Censos y padrones de población activa. Elaboración propia.

A tenor de estos datos, puede presuponerse que la fuerte incidencia del movimiento cooperativo en esta zona de empleo está jugando a favor de la elevación de las tasas de temporalidad entre los jóvenes. Como ya se ha manifestado<sup>382</sup>, formar parte de la plantilla de una cooperativa no implica la asunción automática del estatus de cooperativista ni mucho menos, ya que desde comienzos de los años noventa el recurso del Grupo MCC a los tipos ordinarios de contratación temporal se ha intensificado. Parece, así pues, que acontece una transición entre el estatus de inestabilidad que se asocia con las cohortes más jóvenes y el brusco salto posterior –sobre todo a partir de los 35 años– hacia la consecución de niveles de estabilidad laboral muy superiores al resto de las zonas, aunque en pocas ocasiones mediante el logro del signo cooperativista.

La adquisición de tal estatus, además, no deja de encerrar un cierto halo endogámico, es decir, parece que la condición de cooperativista pasa, en no pocas ocasiones, de padres a hijos o a familiares cercanos. No está de más recordar que mientras que el núcleo cooperativo ha venido menguando acusadamente durante los últimos años en esta zona de empleo, la expansión del negocio de las cooperativas se ha soportado en el recurso a la externalización y subcontratación de muchas de las actividades<sup>383</sup>. En efecto, a la luz de los datos de la Tabla VI.14, la proporción de cooperativistas sobre el total de ocupados en el Alto Deba ha descendido progresivamente desde el año 1981 (un 33%), hasta el escaso 19% veinte años después. En términos absolutos supone un decremento de unas 2.000 personas con estatus cooperativista. Análogamente, el aumento del empleo en el grupo MCC ha sido espectacular en estos últimos años, logrando asentarse a lo largo y ancho de todo el planeta, tal como ya se ha referido en un capítulo anterior.

Atendiendo así a los datos de temporalidad por sector y ramas de actividad (*vid.* Tabla VI.19) la hipótesis cobra más fuerza si cabe, toda vez que el Alto Deba presenta las ratios más elevadas de todas las zonas en el sector secundario y, en especial, en una de las ramas industriales tractora en esta zona de empleo, la “construcción de maquinaria”, que arroja un índice de temporalidad global del 54.2%.

En otro orden de cosas, ya se ha manifestado que la temporalidad y precariedad laboral es un factor que históricamente viene afectando a la mujer en mayor proporción. Así, el 41.2% de las mujeres en la Margen Izquierda, el 37.4% en el Alto Deba, y un 36.1% en Vitoria-Gasteiz eran temporales en 2001. Entre los hombres, estas ratios eran del 31.6% en la Margen Izquierda, del 28% en el Alto Deba y del 17.4% en Vitoria-Gasteiz. Este último valor vitoriano es el que explica la ya comentada caída de diez puntos en la tasa de temporalidad global, ya que entre los hombres se ha pasado del 29.9% de 1997 al 17.2% de finales de 2001 (*vid.* Tabla 8 del Anexo). Asimismo, la reducción se ha soportado en el fuerte retroceso de las tasas de precariedad entre el grupo de edad de 16 a 35 años, con mayor incidencia, de nuevo, entre los hombres.

<sup>382</sup> *Vid.* Apartado 2.2.2 del Capítulo V de este trabajo.

<sup>383</sup> Véase el apartado 2.2.2.2 del Capítulo V de esta investigación.

**Tabla VI.15. Evolución del peso de los asalariados “Temporales y Sin Contrato” en el total de asalariados por sexo y edad (1994-2001)**

<b>MARGEN IZQUIERDA</b>						
	<b>1994</b>		<b>1997</b>		<b>2001</b>	
	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>16-24</b>	45.7	69	76.1	82.5	69.8	64.4
<b>25-34</b>	30.3	32.1	53.7	54.9	44.5	47.9
<b>35-44</b>	11.9	12.9	25.1	31.2	27.4	32.7
<b>45-54</b>	7.2	18.6	15.3	28	10.8	21.3
<b>55-64</b>	6.9	15.2	17.4	39.8	7.8	34.8
<b>Total</b>	<b>17.5</b>	<b>28.8</b>	<b>35.3</b>	<b>47.5</b>	<b>31.6</b>	<b>41.2</b>
<b>ALTO DEBA</b>						
	<b>1994</b>		<b>1997</b>		<b>2001</b>	
	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>16-24</b>	92.1	88.2	82.6	83.7	75.8	76.5
<b>25-34</b>	43.4	50.7	54.3	74.4	46.6	52.1
<b>35-44</b>	9.2	18	7.1	42	13.3	27.3
<b>45-54</b>	1	27.7	9	93.3	2.7	8.8
<b>55-64</b>	9.1	13.3	0	0	1.7	27.3
<b>Total</b>	<b>27.4</b>	<b>40.7</b>	<b>33.1</b>	<b>45.4</b>	<b>28</b>	<b>37.4</b>
<b>VITORIA-GASTEIZ</b>						
	<b>1994</b>		<b>1997</b>		<b>2001</b>	
	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>16-24</b>	94.2	86.3	87.9	82.3	61	63.3
<b>25-34</b>	50.2	57.1	43.9	54.6	19.4	46.5
<b>35-44</b>	16.5	23.5	17.2	25	11.8	23.6
<b>45-54</b>	5.9	35.5	8.8	25.4	4.5	20.7
<b>55-64</b>	8.5	4.1	8.4	27.6	9.3	18.7
<b>Total</b>	<b>30.1</b>	<b>46.5</b>	<b>30.7</b>	<b>43.9</b>	<b>17.4</b>	<b>36.1</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

De igual modo, otra de las conclusiones que se pueden extraer es que la precariedad laboral está extendiéndose hacia las cohortes de más edad<sup>384</sup>. Son muchos los que vienen defendiendo que la temporalidad es un paso previo a la consecución de una cierta estabilidad laboral, en línea con lo que se ha llamado la “norma tradicional de empleo”; sin embargo, la realidad estadística –y social– comienza a reflejar la influencia creciente de este fenómeno en las cohortes mayores de 35 años. De este modo, un 27.5% de los hombres entre 35 y 44 años en la Margen Izquierda, un 13.3% en el Alto Deba, y un 11.8% en Vitoria-Gasteiz soportaban condiciones de inestabilidad laboral en 2001. Entre las mujeres las proporciones eran mayores, alcanzando un 32.7%, 27.3% y 23.6%, respectivamente. Solamente en el caso de Vitoria-Gasteiz se ha conseguido reducir algo esta particular tendencia desde 1994. Entre las personas mayores de 45 años, asimismo, existe un fuerte contraste en función del género. Así, si bien los porcentajes máximos de inestabilidad laboral masculina se registran en la Margen Izquierda situándose en valores entre el 7% y el 10% de los asalariados –con la única excepción del colectivo masculino del Alto Deba, inmune a este fenómeno, parece que por influencia del cooperativismo–, entre las mujeres los guarismos alcanzan porcentajes de hasta el 34.8% en la cohorte de 55 a 64 años de la Margen Izquierda, siendo normalmente cercanos al 20% en el resto de las zonas.

Atendiendo a la Tabla 9 del Anexo, la explicación de estas elevadas ratios parece residir en la concentración del fenómeno de la “no contratación” en estas cohortes de edad. Es ésta, sin duda, una situación especialmente inestable y precaria, pues la falta de un contrato laboral deviene en una mayor vulnerabilidad social de la persona empleada. La incidencia de este fenómeno es de larga tradición en la Margen Izquierda del Ibaizabal y algo menos en Vitoria-Gasteiz, afectando fundamentalmente al colectivo femenino. Así, entre las mujeres de la Margen Izquierda un 8.5% (2.751 personas) estaban sin contrato en 2001, por un 5.1% (1.661 personas) en Vitoria-Gasteiz y un escaso 1.7% (120 mujeres) en el Alto Deba. La incidencia sobre el colectivo masculino es insignificante. De otro lado, desde 1994 la tendencia ha sido hacia la contracción del peso de este colectivo, que llegó a alcanzar al 9.4% de las mujeres en la Margen Izquierda, el 8.1% en Vitoria-Gasteiz y un 5.8% en Alto Deba. Las razones de la relativamente mayor presencia de mujeres asalariadas sin contrato en la Margen Izquierda y Vitoria-Gasteiz, parecen obedecer al componente urbano que acompaña a estas zonas de empleo, componente especialmente claro en el caso vizcaíno, en donde es conocido que muchas mujeres cruzan diariamente la ría del Ibaizabal hacia la Margen Derecha para trabajar como interinas en labores de carácter doméstico en casas y pisos de familias de clase media-alta y/o clase alta<sup>385</sup>, y de ahí el inusitado peso que registran los servicios domésticos entre las ramas de actividad.

<sup>384</sup> Así lo detecta también el reciente estudio de V. Hernanz sobre las transiciones laborales en España en la década de 1990. Entre sus conclusiones destaca: “Finalmente un análisis de cohortes (construidas a partir de las variables de sexo y año de nacimiento) indica que el trabajo temporal no es una situación estable, desde el punto de vista generacional. Es decir, se puede concluir que los jóvenes no se ven necesariamente atrapados en la temporalidad, si bien, cabe destacar que cada vez es mayor el porcentaje de jóvenes que permanecen como tales con el paso del tiempo” (2003: 195).

<sup>385</sup> Habrá que ver cómo evolucionan las cifras en los próximos años, pues según han reflejado algunos medios de comunicación social en fechas recientes, numerosas mujeres inmigrantes peruanas, colombianas, etc., han comenzado a hacerse con empleos de este tipo en la Margen Derecha.

**Tabla VI.16. Evolución del peso de los asalariados “Indefinidos” en el total de asalariados por sexo y edad (1994-2001)**

<b>MARGEN IZQUIERDA</b>						
	<b>1994</b>		<b>1997</b>		<b>2001</b>	
	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>16-24</b>	54.3	31	23.9	17.5	30.2	35.6
<b>25-34</b>	69.7	67.9	46.3	45.1	55.5	52.1
<b>35-44</b>	88.1	87.1	74.9	68.8	72.6	67.3
<b>45-54</b>	92.8	81.4	84.7	72	89.2	78.7
<b>55-64</b>	93.1	84.8	82.6	60.2	92.2	65.2
<b>Total</b>	<b>40436 – 82.4</b>	<b>15356 – 70.9</b>	<b>30251 – 64.7</b>	<b>12329 – 52.5</b>	<b>36290 – 68.4</b>	<b>19068 – 58.8</b>
<b>ALTO DEBA</b>						
	<b>1994</b>		<b>1997</b>		<b>2001</b>	
	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>16-24</b>	7.9	11.8	17.4	16.3	24.2	23.5
<b>25-34</b>	56.6	49.3	45.7	25.6	53.4	47.9
<b>35-44</b>	90.8	82	92.9	58	86.7	72.7
<b>45-54</b>	99	72.3	91	6.7	97.3	91.2
<b>55-64</b>	90.9	86.7	100	100	98.3	72.7
<b>Total</b>	<b>6680 – 72.6</b>	<b>2700 – 59.3</b>	<b>6670 – 66.9</b>	<b>3174 – 54.6</b>	<b>7038 – 72</b>	<b>4386 – 62.6</b>
<b>VITORIA-GASTEIZ</b>						
	<b>1994</b>		<b>1997</b>		<b>2001</b>	
	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>16-24</b>	5.8	13.7	12.1	17.7	39	36.7
<b>25-34</b>	49.8	42.9	56.1	45.4	80.6	53.5
<b>35-44</b>	83.5	76.5	82.8	75	88.2	76.4
<b>45-54</b>	94.1	64.5	91.2	74.6	95.5	79.3
<b>55-64</b>	91.5	95.9	91.6	72.4	90.7	81.3
<b>Total</b>	<b>28082 – 69.9</b>	<b>11319 – 53.5</b>	<b>30904 – 69.3</b>	<b>15962 – 56.1</b>	<b>41968 – 82.6</b>	<b>22242 – 63.9</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

Al contrario de lo que ocurre con los asalariados temporales, el empleo indefinido (*vid.* Tabla VI.16) conoce en el periodo 1997-2001 una clara recuperación en todas las zonas de empleo, siguiendo las pautas vasca y estatal. Al no disponerse de los datos zonales posteriores a 2001 no se puede conocer hasta qué punto el cambio de tendencia operado a partir de entonces ha afectado a las zonas de empleo. El análisis entre 1994 y 2001 refleja, en la Margen Izquierda, un crecimiento total del empleo de 14.748 personas de las que un 99.4% han sido temporales y el resto “sin contrato”. Los indefinidos, de hecho, habrían visto disminuir su peso (-1.1%). Es ésta una tendencia que choca de frente con la pauta media vasca y del resto de las ZE.

En el caso del Alto Deba, contrariamente, el periodo 1994-2001 arroja un crecimiento de los indefinidos del 65%, por un 42.8% de los temporales y una disminución del 7.8% de los “sin contrato”. Lo que ha ocurrido desde 1997 es la conversión de muchos de los eventuales (-18.7%) en indefinidos (+24%), hasta situar una tasa de asalariados indefinidos del 68.1%, siendo del 72% entre los hombres y del 62.6% entre las mujeres. En Vitoria-Gasteiz, por fin, el aumento del empleo asalariado ha sido de 24.356 personas entre 1994 y 2001, de las cuales 24.804 (+101.8%) han sido indefinidos, mientras que el peso de los temporales se ha visto reducido en 24 personas (-0.1%), y los “sin contrato” en 326 personas (-1.7%). El interludio 1997-2001 refuerza esta tendencia y, como para el caso del Alto Deba, refleja una clara conversión de la contratación temporal en indefinida, fenómeno estrechamente relacionado con las bajas tasas de desempleo que soportan ambas, lo que podría estar situando en una posición de fuerza a algunas de las categorías de asalariados. A finales de 2001, tres de cada cuatro asalariados cuenta con un contrato indefinido en Vitoria-Gasteiz, cifra que se eleva hasta el 82.6% entre los hombres, por un 63.9% para las mujeres.

Con respecto al análisis por grupos de edad, es reseñable que las posibilidades de contar con un contrato de duración indeterminada aumentan notablemente a partir de los 35 años en las tres zonas de empleo, pues en contra de lo que pudiera presuponerse, aún la mitad de los asalariados comprendidos entre los 25 y 34 años de edad –con la excepción del colectivo masculino vitoriano– consignan contratos eventuales, si bien los porcentajes son en todos los casos superiores para las mujeres. Así, los hombres entre 35 y 44 años gozan de un contrato indefinido en el 72.6% de los casos en la Margen Izquierda, en un 86.7% en Alto Deba y en un 88.2% en Vitoria-Gasteiz. Entre las cohortes siguientes, los porcentajes se mueven entre unos mínimos que rondan el 90% en la Margen Izquierda, y unos máximos en torno al 98% en el Alto Deba. Las mujeres, por su parte, solamente logran los mayores niveles de estabilidad contractual entre la cohorte de 45 a 54 años, en donde consiguen situarse entre el 79% vizcaíno y el máximo 91.2% del Alto Deba.

#### b) Temporalidad y cualificación

Más interesante es, si cabe, acercarse a esta incidencia de la eventualidad del empleo desde el punto de vista del nivel de estudios. La pauta europea es muy clara (*vid.* Tabla VI.14): a mayor nivel de estudios, menor temporalidad. Esta afirmación es válida para todos los países analizados excepto para el Reino Unido (8.9% de temporales entre los



universitarios, por un 5.8% entre quienes poseen estudios primarios), Italia (11.3% por 10.2% entre los primarios) y el conjunto de las tres zonas de empleo vascas, en donde a mayor nivel de estudios, mayores niveles de temporalidad. La pregunta es: ¿por qué?

La respuesta tiene mucho que ver con el total de empleos creados en la CAPV en la etapa 1994-2001. Del total de los poco más de 157.000 empleos netos creados, 62.725 lo han sido de asalariados universitarios, es decir, que al menos el 40% del empleo neto creado ha ido a manos de egresados de la Universidad. El mercado de trabajo vasco y zonal parece haber reaccionado absorbiendo tal incremento en base a la multiplicación de la eventualidad, fenómeno que cristaliza diferenciadamente en función del tipo de estudios universitarios y de la zona de empleo a la que se haga referencia. Este mismo fenómeno ya ha sido identificado en un reciente estudio sobre la temporalidad por Toharia *et alia*, autores que afirman que las preferencias de los empresarios por la contratación de universitarios temporales obedece a: “una estrategia de ahorro de costes de selección y formación en el puesto, al exigir a las nuevas vacantes cada vez una mayor cualificación inicial”<sup>386</sup> (2001: 74). Ciertamente, al final se trata de una cuestión de oferta y demanda, y actualmente la oferta de egresados universitarios es especialmente voluminosa.

La Tabla VI.17 puede colaborar a arrojar cierta luz sobre este extremo, si bien solamente recoge el peso de la temporalidad sobre el empleo asalariado. Ciertamente, las tasas de temporalidad más altas se concentran entre aquellos con estudios universitarios, pero las diferencias son importantes entre quienes presentan estudios medios y estudios superiores. De esta manera, la alta tasa de temporalidad del Alto Deba viene lastrada por los porcentajes superiores al 50% alcanzados entre quienes han cursado estudios universitarios medios, sean éstos de tipo técnico o no. En el caso de la Margen Izquierda, sin embargo, la incidencia de la eventualidad afecta especialmente a quienes han cursado estudios universitarios técnicos, medios y superiores, con una tasa que prácticamente rebasa el 40%. Tampoco es nada desdeñable el impacto sobre aquellos con estudios profesionales, que con una ratio del 36.3% posiciona a la Margen Izquierda a la cabeza de esta ratio entre las zonas de empleo vascas. Vitoria-Gasteiz, por fin, si bien presenta las tasas de temporalidad universitaria más bajas de las tres zonas (29.1%), éstas afectan fundamentalmente a los “ingenieros e informáticos” (37.9%) y al colectivo de “otros estudios universitarios medios” (30.8%). Los datos que recoge la tabla anterior, en cualquier caso, deberán complementarse añadiendo el peso que el resto de ocupados *no asalariados* representan en cada zona, pues de lo contrario se estarían dejando de lado fenómenos como el movimiento cooperativo mondragonés, la incidencia del autoempleo, la ayuda familiar, etc., lo que acaba por distorsionar las cifras exactas de incidencia de la temporalidad. La Tabla VI.18 recoge este extremo y resulta de singular interés para comprobar hasta qué punto la eventualidad incide sobre el empleo total.

---

<sup>386</sup> Sin embargo, también es cierto que la movilidad social y profesional ascendente o la progresiva estabilidad en el puesto se correlacionan, habitualmente, con una mayor cualificación de partida y, especialmente, entre quienes son capaces de mejorar su capacitación, actitudes y competencias a lo largo de la vida laboral.

**Tabla VI.17. Nivel de instrucción de los asalariados por tipo de contrato en las tres zonas de empleo (2001)**

	MARGEN IZQUIERDA			ALTO DEBA			VITORIA-GASTEIZ		
	INDEF	TEMP	RESTO	INDEF	TEMP	RESTO	INDEF	TEMP	RESTO
<b>Primarios y menos</b>	62.1	30.5	7.4	76.7	21.6	1.7	77	18.4	4.6
<b>FP y Maestría</b>	61.5	36.3	2.2	69.1	30.9	0	76.1	22.9	1
<b>Otros Secundarios</b>	71.3	25.8	2.9	67	33	0	77.6	21.5	0.9
<b>Universitarios medios TÉCNICOS</b>	60.4	39.9	0	45.9	54.1	0	77.6	22.4	0
<b>OTROS Universitarios medios</b>	67.9	31.7	0.4	43	55.8	1.2	67.9	30.8	1.3
<b>Ingenierías e Informática</b>	57.7	42.3	0	85.8	14.2	0	62.1	37.9	0
<b>Otros Universitarios SUPERIORES</b>	60.9	38.1	0.9	60.3	39.7	0	70.8	28.5	0.7

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**Tabla VI.18. Peso de los asalariados temporales sobre el total de ocupados según el nivel de instrucción en las tres ZE (2001)**

MARGEN IZQUIERDA				
	Asalariados		Resto	
	INDEF	TEMP	S. CONT	R. OCUP
<b>Primarios y menos</b>	48.3	23.8	5.7	22.2
<b>FP y Maestría</b>	55.3	32.7	2	10
<b>Otros Secundarios</b>	57.3	20.7	2.3	19.9
<b>Universitarios medios TÉCNICOS</b>	54.6	36.2	0	9.2
<b>OTROS Universitarios medios</b>	64	29.9	0.3	5.8
<b>Ingenierías e Informática</b>	48	35.2	0	16.8
<b>Otros Universitarios SUPERIORES</b>	53.7	33.6	0.8	21.9

.../...

.../...

<b>VITORIA-GASTEIZ</b>				
	<b>Asalariados</b>		<b>Resto</b>	
	<b>INDEF</b>	<b>TEMP</b>	<b>S. CONT</b>	<b>R. OCUP</b>
<b>Primarios y menos</b>	62.4	14.9	3.8	18.9
<b>FP y Maestría</b>	66.2	19.9	0.9	13
<b>Otros Secundarios</b>	57.6	15.8	0.7	25.9
<b>Universitarios medios TÉCNICOS</b>	67	19.3	0	13.7
<b>OTROS Universitarios medios</b>	64.5	29.3	1.2	5
<b>Ingenierías e Informática</b>	47.6	29	0	23.4
<b>Otros Universitarios SUPERIORES</b>	62.2	25.1	0.6	12.1
<b>ALTO DEBA</b>				
	<b>Asalariados</b>		<b>Resto</b>	
	<b>INDEF</b>	<b>TEMP</b>	<b>S. CONT</b>	<b>R. OCUP</b>
<b>Primarios y menos</b>	44.8	12.7	1	41.5
<b>FP y Maestría</b>	40.7	18.3	0	41
<b>Otros Secundarios</b>	36.9	18.2	0	44.9
<b>Universitarios medios TÉCNICOS</b>	27.1	31.9	0	41
<b>OTROS Universitarios medios</b>	35	45.3	1	18.7
<b>Ingenierías e Informática</b>	62.5	10.3	0	27.2
<b>Otros Universitarios SUPERIORES</b>	41	27	0	32

Fuente: CMT. Elaboración propia.

En la Margen Izquierda resulta que el índice de temporalidad más alto corresponde ahora a aquellos con estudios “universitarios medios técnicos” (36.2%), seguidos de cerca por sus homólogos “superiores” (35.2%). En Vitoria-Gasteiz, mientras tanto, son ahora aquellos con estudios “universitarios medios no técnicos” (29.3%) quienes mayor precariedad soportan en sus empleos, seguidos por los estudios “superiores técnicos” (29%) y los “otros” superiores (25.1%). En el Alto Deba, la incidencia del empleo no salarial es muy sustancial, logrando reducir drásticamente la tasa de temporalidad entre aquellos con estudios no universitarios. Entre estos

últimos, sin embargo, el 32% del total de ocupados con estudios “universitarios medios técnicos” son temporales (54.1% entre los asalariados) y el 45.3% entre quienes presentan “otros universitarios medios” (antes 55.8%). Estas cifras vienen a verificar que el acceso al estatus cooperativo conlleva unos ritmos que obligan al personal empleado universitario a recorrer un periodo de inestabilidad y temporalidad en el empleo, lo que, de otro lado, no parece afectar en la misma medida a aquellos con una formación de carácter profesional.

Interesa contrastar los datos expuestos hasta este momento en relación a aquellos sectores o ramas de actividad económicos que recogen los empleos altamente cualificados, pues es entre éstos en donde, al menos teóricamente, mayor proporción de población con estudios universitarios se debiera concentrar. Atendiendo a la Tabla 10 del Anexo, que recoge la incidencia del empleo temporal en estos sectores por sexo y grupos de edad para cada una de las zonas de empleo, puede afirmarse que grosso modo, las conclusiones ya pergeñadas anteriormente, vuelven a confirmarse ahora:

- a) Son los sectores altamente cualificados de la Margen Izquierda los que mayores índices de temporalidad concentran, con especial incidencia entre el colectivo masculino más joven. Particularmente alto es el peso de los empleados eventuales entre las ramas de Alta Tecnología, llegando a alcanzar cerca del 87% del grupo de edad de 16 a 24 años, para disminuir bruscamente a partir de ahí hasta el 7.7% correspondiente a los mayores de 55 años. Entre las mujeres, contrariamente, la temporalidad se concentra en los sectores de Formación Superior, en los que su presencia también es más voluminosa en términos absolutos debido al peso que acompaña a las muy feminizadas ramas de la educación, sanidad y servicios sociales.
- b) La situación de Vitoria-Gasteiz es cualitativamente distinta a la de la zona de empleo vizcaína, afectando mayormente a la mujer la menor calidad del empleo. Así, si bien para el colectivo más joven las tasas son prácticamente idénticas (63.3%), a partir de los 25 años es el colectivo femenino el más afectado. Análogamente, entre los hombres los mayores índices de temporalidad se concentran en los sectores de Fuerte Intensidad Cognitiva que llegan a recoger para el grupo de edad comprendido entre los 16 y 24 años una tasa del 78.7%. La mayor incidencia relativa entre los más jóvenes es una constante en la comarca alavesa. En el caso de las mujeres, sin embargo, la eventualidad afecta a todos los sectores de alta cualificación, con mayor énfasis, empero, entre las ramas de Formación Superior.
- c) El Alto Deba es la zona de empleo que mayores niveles de temporalidad registra en los sectores de alta cualificación tanto para los hombres como para las mujeres, con proporciones del 97.4% y 94.2% respectivamente entre los colectivos más jóvenes. La cohorte 25 a 34 años también registra un peso de la temporalidad muy elevado –61.2% entre los hombres y 52.6% entre las mujeres– si bien a partir de los 35 años el descenso es muy pronunciado, hasta el punto de no existir eventualidad entre los hombres mayores de 45 años. Este comportamiento vuelve a poner de relieve la influencia cooperativa en el Alto

Deba. Entre las mujeres, no obstante, aún se aprecia una tasa en torno al 14-20% a partir de los 45 años. Asimismo, la incidencia del empleo atípico se reparte homogéneamente entre los tres sectores de alta cualificación, si bien la incidencia entre el colectivo femenino se concentra sobre todo en las ramas de Alta Tecnología, con una ratio superior al 65% hasta los 44 años.

### c) Temporalidad y actividad económica

Para finalizar con el análisis de la temporalidad se hará referencia a la última de las variables recogidas en la Tabla VI.18 y no analizada hasta ahora. Se trata de verter luz sobre la incidencia del trabajo temporal en las diferentes ramas de actividad económica. El informe del año 2002 realizado por la OCDE (2003) refleja una alta concentración del trabajo temporal en la agricultura y las ocupaciones no cualificadas en los países miembros. Tanto en la CAPV como en las distintas zonas el peso de este sector es muy limitado, si bien presenta un 26,7% en su tasa de temporalidad, por lo que se centrará la atención en los sectores industrial y terciario.

**Tabla VI.19. Incidencia de la temporalidad por ramas de actividad económica en las tres zonas de empleo y la CAPV (2001)**

	MI	AD	VG	CAPV
Agricultura	34.5	0	16.8	24.3
Pesca	0	0	100	17.9
<b>TOTAL PRIMARIO</b>	<b>30.5</b>	<b>0</b>	<b>27.9</b>	<b>26.7</b>
I. Extractiva	0.0	0	0	7.6
I. Alimentación	30.1	52.2	28.1	28.6
I. Papelera	35.6	41.2	4	15.3
I. Petroquímica	19.6	18.3	28.6	11
I. Caucho	16.1	61.5	13.8	23,7
I. Otros no metálicos	18.2	0	26.4	14.4
Metalurgia	26.1	24.7	16.6	21.7
Const. Maquinaria	26.6	54.2	18.8	25.3
Material eléctrico	33.9	31.2	25.8	28
Material de transporte	31.8	19.1	18.4	22.2
I. Manufactureras. Diversas	22.6	32.4	17.8	22.8
Productos de Energía	36.7	0	0	19.5

.../...

.../...

<b>TOTAL SECUNDARIO</b>	<b>27.4</b>	<b>32.2</b>	<b>18.1</b>	<b>28.3</b>
<b>Construcción</b>	<b>57.8</b>	<b>37.4</b>	<b>41</b>	<b>47</b>
Comercio	28.6	44.1	32.8	26.8
Hostelería	28.9	57.6	36.9	35.2
Transportes - comunicaciones	22.2	0	26.4	20.5
I. Financieras	31.4	37.1	1.8	11.1
Serv. Empresas	35	67.2	28.8	31.5
Administración Pública	25.2	33.4	21.3	19.3
Educación	38.6	54.4	22.4	29.8
Sanidad - Serv. Socs.	32.1	32.4	37	29.9
Otros Serv. Comerciales	21.4	50.3	22.2	31.4
Serv. Doméstico	13.9	50	13.8	27.1
<b>TOTAL TERCIARIO</b>	<b>29.4</b>	<b>45.0</b>	<b>27.4</b>	<b>36.6</b>
<b>Total</b>	<b>31.6</b>	<b>31.2</b>	<b>23</b>	<b>26.8</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

Dejando de lado los casos vasco y estatal la contratación de duración determinada en el sector industrial alcanza una tasa media del 9.6% en la OCDE, con Francia (15.2%) encabezando esta lista, seguida por el potente sector alemán (10.8%) y los Países Bajos (10.2%). Entre las zonas de empleo vascas esta tasa<sup>387</sup> varía entre el 21.4% de Vitoria-Gasteiz y el 37.8% de la Margen Izquierda, con el Alto Deba (32.7%) en posiciones intermedias. Tanto la Margen Izquierda como el Estado español (37.7%) lideran las ratios de temporalidad. En cualquier caso, si se descuenta este factor perturbador (*Cfr.* Tabla VI.19), ahora la mayor temporalidad en el sector industrial corresponde al Alto Deba (32.2%) y se asocia con los superiores niveles de las ramas de “construcción de maquinaria” (54.2%), “industria del caucho” (61.5%) e “industria de la alimentación” (52.2%). Por el contrario, en las ramas de “materiales de transporte” (19.1%), “industria petroquímica” (18.3%) o en la “metalurgia” (24.7%), las tasas de eventualidad son menores.

Vitoria-Gasteiz, por su parte, concentra sus mayores tasas de temporalidad entre la “industria alimenticia” (28.1%), “materiales eléctricos” (25.8%), “industria petroquímica” (28.6%), y “otros no metálicos” (26.4%). En la Margen Izquierda, finalmente, los mayores niveles de inestabilidad laboral se asocian con la industria ali-

<sup>387</sup> En el informe de la OCDE el sector secundario es el producto de la suma de los sectores industrial y de la construcción. El cálculo de los guarismos zonales, en esta ocasión, también ha seguido esa misma pauta al objeto de lograr la comparabilidad.

menticia (30.1%), “papelera” (35.6%), “materiales eléctricos” (33.9%), “materiales de transporte” (31.8%) y “productos energéticos” (36.7%).

En lo que se refiere al sector terciario, la tasa de temporalidad media de la OCDE es del 10.8%, siendo ésta superada en la práctica totalidad de los países de la UE excepción hecha del Reino Unido (7.4%) e Italia (10.2%). Vitoria-Gasteiz (24.7%), España (27.7%), la Margen Izquierda (29.4%) y, sobre todo, el Alto Deba (45%), superan muy ampliamente el porcentaje europeo más alto que vuelve a corresponder a Francia (14.7%). El comportamiento de la zona guipuzcoana obedece a las inusitadamente elevadas tasas en la hostelería (57.6%), servicios a empresas (67.2%), educación (54.4%), otros servicios comerciales (50.3%), y comercio (44%). Especialmente significativa es esta concentración en el campo educativo por el crecimiento que se ha observado en el empleo de este sector en los últimos años, si bien es posible que esta pauta sea un mero reflejo de la reciente creación de la Universidad de Mondragón, parte del complejo cooperativo zonal. En cualquier caso, la alta proporción de contratos de duración limitada en el sector terciario de esta zona de empleo deberá ser contrastada con datos más recientes, de cara a establecer un diagnóstico más certero y, en su caso, políticas alternativas.

#### 2.4.2. El paro

La historia occidental moderna de las últimas cinco o seis décadas es la historia de la lucha del hombre por aumentar los niveles de bienestar y de empleo en la sociedad que le ha tocado vivir. La situación de entreguerras primero, y la conflagración mundial después fueron, en efecto, experiencias extremadamente duras para Occidente como para volver a repetirlas, por lo que desde 1945 han sido muchos los esfuerzos encaminados a la consecución del pleno empleo. Sin embargo, ya se ha visto cómo el marco del empleo posbélico hace aguas a partir de mediada la década de los setenta, con la consecuente reaparición del fenómeno del desempleo en el conjunto de las sociedades avanzadas. Desde entonces Occidente no ha conseguido erradicar esta patología social de funestas y variadas consecuencias<sup>388</sup>, si bien en los últimos años el comportamiento del desempleo ha experimentado una mejora cualitativa y cuantitativa en el Viejo Continente y, más en particularmente, en el entorno vasco (*vid.* Gráficos VI.3 y VI.4) y estatal, en consonancia con un periodo de expansión económica desconocido desde finales de los años ochenta.

Como ya se ha visto, el periodo 1994-2002 coincide con los mayores descensos en el número de parados en la CAPV en las dos últimas décadas, hasta situarse en los

<sup>388</sup> El premio Nobel de economía Amartya Sen identifica diez grandes costes asociados al desempleo masivo: [1] la pérdida de producción y la carga para el erario público; [2] la pérdida de libertad y exclusión social venida del círculo de pobreza muchas veces a asociado al paro; [3] el deterioro y pérdida a largo plazo de las aptitudes profesionales; [4] daños psicológicos; [5] mala salud y aumento de la mortalidad [6] pérdida de la motivación y apartamiento indefinido del trabajo; [7] ruptura de relaciones humanas y quebranto de la vida familiar; [8] desigualdad racial y entre hombres y mujeres; [9] pérdida de valores sociales y de responsabilidad; [10] por fin, inflexibilidad organizativa y freno a la innovación técnica (recogidos por Fina, 2001a: 35-38).

niveles de 1978 poco después de que las crisis industrial y económica se comenzaran a dejar sentir. Así, si en 1994 se alcanzaba la cota máxima de 230.800 personas paradas –103.100 hombres y 127.700 mujeres– en la CAPV, a finales de 2002 su número había descendido hasta las 130.300 (–43.5%) personas paradas, siendo las mujeres (86.400 personas) también ahora el colectivo mayoritario. La cuestión radica, por lo tanto, en conocer hasta qué punto se verifica otra de las subhipótesis planteadas en la investigación; es decir, ¿es el desempleo un fenómeno estructural más allá de los caprichos del ciclo económico o de la incidencia del factor zonal?

La evolución de la población parada en las zonas de empleo en el periodo 1994-2001 ha seguido caminos paralelos a los ya apuntados para la Comunidad, lo que ha redundado en una fortísima reducción del número absoluto de parados (*vid.* Tabla VI.1) y, paralelamente, de las tasas de desempleo globales y según género. Tal como ya se ha visto al comienzo de este capítulo, la mayor contracción en la proporción de personas desempleadas correspondía al Alto Deba (–73.4% y unos 4.290 parados menos), seguida por Vitoria-Gasteiz (–68.1% y unos 14.600) y la Margen Izquierda (–61.7% y poco más de 11.700), hasta dejar unas tasas globales del 5.3%, 6.3% y 13.1%, respectivamente.

**Tabla VI.20. Tasas de desempleo en función de las variables sexo, edad, estudios y duración del paro en la OCDE (2001)**

	Sexo		Grupos de Edad			Nivel de Estudios <sup>a</sup>			Paro de Larga Duración
	Hombres	Mujeres	15-24	25-54	55+	B	M	A	
<b>Bélgica</b>	5.7	6.9	15.3	5.4	3	9.8	5.3	2.7	51.7
<b>Dinamarca</b>	3.7	4.8	8.3	3.5	4	6.3	2.9	2.2	22.2
<b>Francia</b>	7.1	10.8	18.7	8.1	6.1	13.9	7.9	5.1	37.6
<b>Alemania</b>	7.9	8.2	8.4	7.5	11.2	13.7	7.8	4	51.5*
<b>Italia</b>	7.4	13.1	27	7.6	4.4	10	7.4	5.9	63.4
<b>Países Bajos</b>	1.8	2.5	4.4	1.7	1.5	3.5	2.1	1.8	43.5**
<b>España</b>	7.5	15.3	20.8	9.3	6.3	13.7	11	9.5	44
<b>Reino Unido</b>	5.3	4.2	10.5	3.9	3.3	8.9	4.5	2.1	27.7
<b>EE. UU</b>	4.9	4.7	10.6	3.8	3.1	7.9	3.6	1.8	6.1
<b>M. Izquierda</b>	9.5	18.5	26.6	11.5	9.6	11.2	11.4	14.5	45.9
<b>A. Deba</b>	3.1	5.3	8	5.6	0.7	2.8	8.1	4.3	41.3
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	3	10.8	13.7	5.8	1.4	6.8	5.5	6.9	41.9
<b>Media UE</b>	<b>6.5</b>	<b>8.7</b>	<b>13.9</b>	<b>6.5</b>	<b>6.4</b>	<b>10.6</b>	<b>6.5</b>	<b>4.3</b>	<b>43.7</b>

Fuente: OCDE (2003), *Employment Outlook 2002* y CMT.

\* Corresponde al año 2000. \*\* Corresponde al año 1999.

<sup>a</sup> Excepto los datos de las zonas de empleo vascas, el resto corresponde al año 2002 y a la población de 25 a 64 años.

Nivel de Estudios: B= bajo; M= medio; A= alto. Elaboración propia.



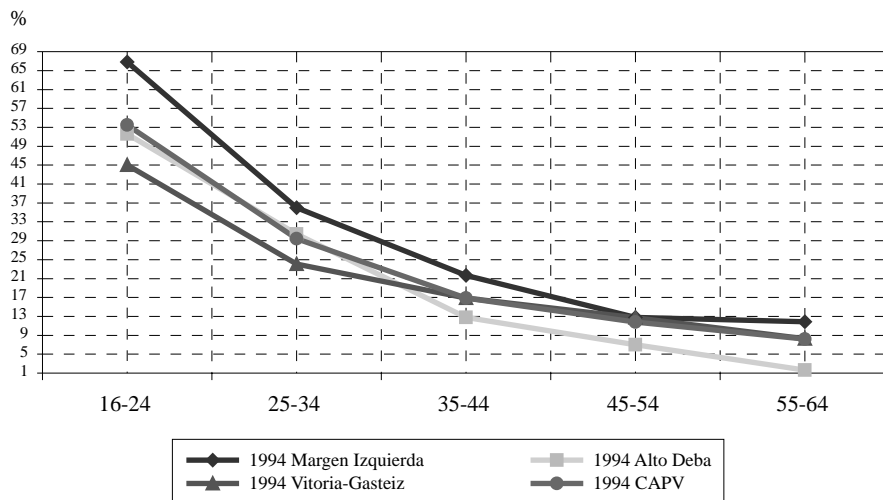
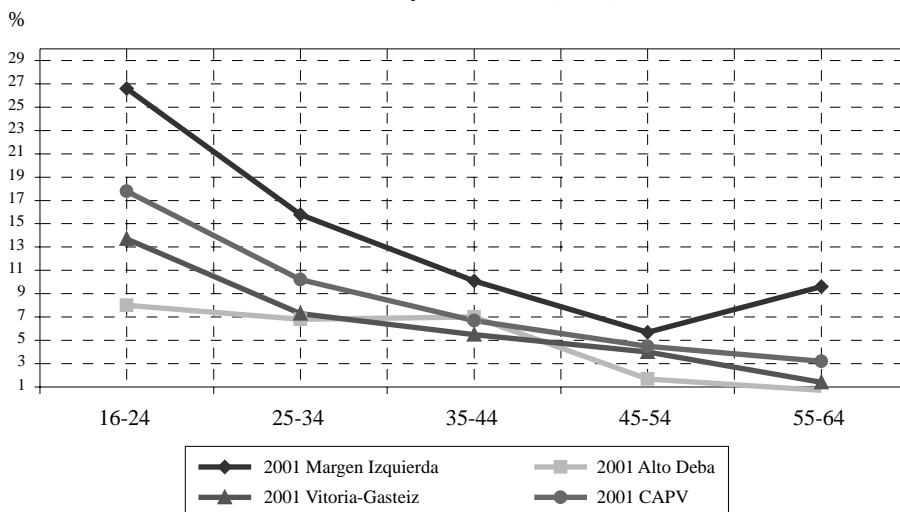
En el entorno europeo las mayores cifras de desempleo se asocian con las mujeres, los jóvenes y menores niveles de educación (*vid.* Tabla VI.20). La pauta zonal, al igual que ya ocurriera anteriormente con respecto a la eventualidad en el empleo, también coincide con las variables de género y edad para variar ostensiblemente en lo que al nivel de instrucción se refiere, ya que tanto en la Margen Izquierda como en Vitoria-Gasteiz las tasas de paro más altas corresponden a quienes ostentan estudios superiores, pero no así en el Alto Deba en donde la relación se da con los de carácter secundario.

Una rápida comparativa con respecto a la UE enmarca las cifras vascas en posiciones relativamente positivas para el Alto Deba (3.1%) y Vitoria-Gasteiz (3%), aunque menos para la Margen Izquierda. Efectivamente, las tasas de paro masculino en ambas comarcas solamente son mejoradas por los Países Bajos (1.8%), mientras que la Margen Izquierda, contrariamente, encabeza esta ratio y supera en tres puntos la media comunitaria. En cuanto al grupo femenino, la situación zonal se repite, si bien en este caso los guarismos del Alto Deba (5.3%) y Vitoria-Gasteiz (10.8%) son más elevados que lo presentados por los Países Bajos (2.5%), Reino Unido (4.2%), EE.UU (4.7%) y Dinamarca (4.8%). La Margen Izquierda supera en 10 puntos la tasa media europea.

#### ***2.4.2.1. El desempleo según los grupos de edad y el género***

La positiva evolución del desempleo, como ya se ha manifestado, ha afectado a ambos sexos y si bien es cierto que los guarismos masculinos han llegado a tasas desconocidas desde hace más de veinte años, no lo es menos que la evolución femenina también está resultando ser muy positiva y, si cabe, aún más espectacular teniendo en cuenta que el punto de partida era más alto. Atendiendo a los datos recogidos en la Tabla VI.21, entre las mujeres, la Margen Izquierda ha reducido en 25.5 puntos porcentuales su tasa, disminución muy concentrada en los últimos cuatro años, lo que le lleva hasta la actual del 18.5%, prácticamente el doble que su homóloga masculina. El Alto Deba, que partía desde el 33.4%, ha logrado pasar al 8.7% haciéndolo de manera homogénea en el periodo 1994-2001, contrariamente a como lo ha hecho la ratio masculina, que se redujo en los primeros años de recuperación económica. Vitoria-Gasteiz, finalmente, ha logrado contraer cerca de 25 puntos su nivel de paro femenino, y lo ha hecho más profusamente en el periodo 1997-2001. Es decir, en cada zona de empleo ha operado un *tempus* diferenciado en la reducción del desempleo.

Más allá de las diferencias entre los hombres y las mujeres, es importante conocer entre qué grupos de edad se ha operado este descenso. Los Gráficos VI.23 y V.24 dan cuenta de este particular. La reducción más espectacular en las tasas de desempleo por edad corresponden, sin duda, al Alto Deba. Esta zona de empleo, junto con Vitoria-Gasteiz, presenta a finales de 2001 cifras de pleno empleo a partir de los 45 años de edad. Bien es cierto, no obstante, que se trata de un comportamiento que ya aparecía en el peor momento de la crisis de principios de los noventa, pues sólo el 6% de los miembros de la cohorte 45 a 64 años estaba en paro, lo que hace sospechar del “colchón” cooperativista... Sin embargo, los descensos son especialmente importantes entre los jóvenes de

**Gráfico VI.23. Tasas de paro por grupos de edad en las ZE y la CAPV (1994)****Gráfico VI.24. Tasas de paro por grupos de edad en las ZE y la CAPV (2001)**

Fuente: CMT. Elaboración propia.

16 a 24 años –pasan de una tasa del 51.6% al 8% actual– y, análogamente, entre los de 25 a 34 años, que han logrado encoger su tasa de paro en 23.6 puntos. El único grupo de edad renuente a una merma mayor es el de aquellas personas comprendidas entre los 35 y los 44 años, que apenas acortan en 6 puntos porcentuales su tasa. La razón descansa en el comportamiento del colectivo femenino (*vid.* Tabla VI.21), que desde 1997 ha aumentado en términos absolutos y relativos sus valores de desempleo.

*Tabla VI.21. Evolución de las tasas de empleo por sexo y edad en las tres ZE*

<b>MARGEN IZQUIERDA</b>								
	<b>Hombres</b>				<b>Mujeres</b>			
	<b>1994</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>%94/01</b>	<b>1994</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>%94/01</b>
<b>16-24</b>	67.1	74.7	24.1	<b>-64.1</b>	66.4	59.9	29.9	<b>-55</b>
<b>25-34</b>	29.8	24.4	13.7	<b>-54</b>	43.8	40.3	18.5	<b>-57.8</b>
<b>35-44</b>	15.1	12.8	5.4	<b>-64.2</b>	34.6	37.4	16.8	<b>-51.4</b>
<b>45-54</b>	7.7	8.2	3	<b>-61</b>	29.2	25.8	12.2	<b>-58.2</b>
<b>55-64</b>	9.5	6	6.7	<b>-29.5</b>	19.4	21	16.5	<b>-14.9</b>
<b>Total</b>	24.3	19.5	9.5	<b>-60.9</b>	43.9	40.5	18.5	<b>-57.9</b>
<b>ALTO DEBA</b>								
	<b>Hombres</b>				<b>Mujeres</b>			
	<b>1994</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>%94/01</b>	<b>1994</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>%94/01</b>
<b>16-24</b>	38.1	9.9	5.8	<b>-84.8</b>	68.6	34.3	11.9	<b>-82.7</b>
<b>25-34</b>	20.9	11.4	6.4	<b>-69.4</b>	42.2	21.9	7.3	<b>-82.7</b>
<b>35-44</b>	6.2	0	1.4	<b>-77.4</b>	22.2	14	15.6	<b>-29.7</b>
<b>45-54</b>	3	0	1.9	<b>-36.7</b>	16.2	8.2	1.5	<b>-90.7</b>
<b>55-64</b>	2	2.5	0	<b>-100</b>	0	9.6	3.4	<b>+100</b>
<b>Total</b>	12.3	4.5	3.1	<b>-74.8</b>	33.4	18	5.3	<b>-84.1</b>
<b>VITORIA-GASTEIZ</b>								
	<b>Hombres</b>				<b>Mujeres</b>			
	<b>1994</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>%94/01</b>	<b>1994</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>%94/01</b>
<b>16-24</b>	36.3	24.4	8	<b>-78</b>	54.6	40.6	20.4	<b>-62.6</b>
<b>25-34</b>	16.8	10.5	5.4	<b>-67.9</b>	32.3	24.2	10.7	<b>-66.9</b>
<b>35-44</b>	6.9	4.7	1.7	<b>-75.4</b>	30.7	23.3	10.2	<b>-66.8</b>
<b>45-54</b>	4	3.4	0.8	<b>-80</b>	31.5	19.4	9.6	<b>-69.5</b>
<b>55-64</b>	9.4	5.6	0.2	<b>-97.9</b>	19.4	12.1	4.5	<b>-76.8</b>
<b>Total</b>	13.1	8.7	3	<b>-77.1</b>	35.1	25	10.8	<b>-69.2</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

Cabe preguntarse acerca de esta fuerte reducción en los niveles de desempleo juvenil en esta zona de empleo. A tenor de los datos de empleo por ramas de actividad económica, si que parece desprenderse que la apuesta por un sistema de educación-formación muy orientado al tejido productivo –específicamente cooperativo– está jugando a favor de corriente en la disminución de las tasas de paro de hace ocho años. Ciertamente, el modelo mondragonés comienza a asemejarse al sistema “dual”,<sup>389</sup> que desde hace años viene desarrollándose en Alemania, Austria, Dinamarca y Suiza, sistema que genera tasas de paro juvenil relativamente más bajas y, análogamente, de ocupación más elevadas (OCDE, 2003: 75). Igualmente, es de destacar el que se alcance el pleno empleo a partir de los 35 años en el Alto Deba con guarismos en torno al 5,5-6%, muy cerca, por lo tanto, de eliminar el fenómeno del paro masculino.

La tendencia de la zona alavesa, empero, guarda una gran semejanza desde posiciones relativamente mejores con la pauta media vasca. Sin llegar a los guarismos del Alto Deba, principalmente debido al algo más elevado desempleo femenino, Vitoria-Gasteiz ha experimentado mejoras muy notables en la tasa de desempleo de todos los grupos de edad desde 1994 y, de manera especial, entre los mayores de 55 años. En efecto, a finales de 2001 la tasa de paro de esta cohorte era del 1.4%, es decir, pleno empleo. Pero no solamente afecta a esta cohorte, pues ya a partir de los 35 años las tasas son muy limitadas; en otras palabras, el desempleo se concentra en el grupo de edad más joven que aún consigna el 13.7% de sus activos como desempleados. Entre esta cohorte (16-24 años), además, la diferencia entre la tasa masculina (8%) y femenina (20.4%) es considerable y explica las dificultades zonales para disminuir el guarismo de este grupo de edad por debajo de los dos dígitos.

La Margen Izquierda, por su parte, registra una reducción del desempleo superior al 50% en todas las cohortes de edad, excepción hecha de los mayores de 55 años. El grupo que mejor comportamiento consigna, sin embargo, es al igual que en el Alto Deba el de los jóvenes<sup>390</sup> ya que recorta su nivel de desempleo desde una tasa del 67%

---

<sup>389</sup> El sistema de aprendizaje dual alemán y austriaco se basa en características mutuamente dependientes. Así, los salarios de los aprendices son bajos –alrededor de un tercio de los salarios de los adultos en el inicio– lo que resulta atractivo para los empresarios. Paralelamente, las cualificaciones obtenidas en la empresa –junto con el día o par de días a la semana que se pasa en el centro de enseñanza– poseen un valor de mercado claro, lo que hace que sean atractivos para los jóvenes y sus familiares. Este sistema opera sobre la base institucional constituida por las organizaciones patronales y sindicales a escala sectorial, que definen las cualificaciones de los aprendizajes y tratan de mantener su valor en el mercado (*vid. Bowers et al., 1999*).

<sup>390</sup> La disminución de la tasa de desempleo entre el colectivo juvenil es especialmente importante, más si se tiene en cuenta que, aún actualmente, la ratio de dependencia entre padres e hijos sigue siendo muy significativa en toda la CAPV, debido a las fuertes tasas de desempleo juvenil que se han venido dando –en torno a un 55% de las personas paradas ostentan la posición de “hijos/as” en el núcleo familiar–, así como a la multiplicidad de relaciones contractuales inestables y precarias. Este hecho influencia decididamente aspectos como la emancipación del colectivo juvenil y, consecuentemente, la creación de nuevos núcleos familiares en la CAPV, fenómeno ya subrayado por el propio Gobierno Vasco en alguno de sus informes sobre la juventud: “*La familia, lejos de convertirse en una institución debilitada*”

en 1994 al 26.6% durante 2001. Esta tasa, pese a todo, sigue siendo especialmente elevada en el contexto vasco (17.8%) y europeo (15%). Téngase en cuenta que según los datos de Egailan (2002: 43), la CAPV ocupaba la posición 41 entre 149 regiones europeas que aportaban el dato sobre desempleo juvenil en la UE. Entre la cohorte de edad de 25 a 34 años la reducción también ha sido importante –desde una tasa del 36% al 15.8% actual– pero se siguen superando en casi seis puntos los guarismos medios vascos, amén de doblar los de las restantes zonas aquí estudiadas. La Margen Izquierda únicamente se acerca a posiciones de pleno empleo en el grupo de edad de 45 a 54 años, en donde arroja una tasa de paro del 5.7% para volver a aumentarla entre la cohorte inmediatamente posterior hasta el 9.6%. Este incremento es un factor totalmente zonal y está muy relacionado con las dificultades que esta zona de empleo está mostrando para crear empleo neto entre las personas mayores de 55 años. Este hecho se une, además, a la cronificación del desempleo que soporta esta cohorte de edad pues su Proporción de Paro de Larga Duración (PPLD) ha aumentado desde el 57.4% del año 1994 hasta el 68.6% siete años después.

#### 2.4.2.2. *Desempleo y cualificación*

Si interesante el estudio de la cualificación entre los ocupados, no lo es menos el del nivel de instrucción que presenta el colectivo de los parados, pues a partir de este análisis es posible identificar ciertos desajustes entre la oferta y demanda de cualificación sumamente interesantes. El entorno europeo (*Cfr.* Tabla VI.20) refleja, como ya se ha señalado, tasas de desempleo menores a nivel que aumenta la cualificación. En este sentido, a nivel de la UE aquellas personas con un nivel de estudios primario consigna un 10.6% en su tasa de paro, por un 6.5% entre el colectivo con estudios medios y un 4.3% entre los universitarios, hecho compartido por el conjunto de los países analizados incluido el Estado español. Esta pauta, no obstante, se quiebra para el caso vasco, que presenta una tradición muy particular en este sentido (*vid.* Gráfico VI.25).

En efecto, en la CAPV las personas con un menor nivel de estudios son las que históricamente menores tasas de paro han detentado, mientras que las que han alcanzado estudios medios o universitarios tienen un mayor nivel de desempleo. Así, a finales de 2002, la tasa de paro vasca de aquellos con estudios primarios ascendía al 5.1%, por un 8.9% para los que poseen estudios medios y del 9.3% entre los univer-

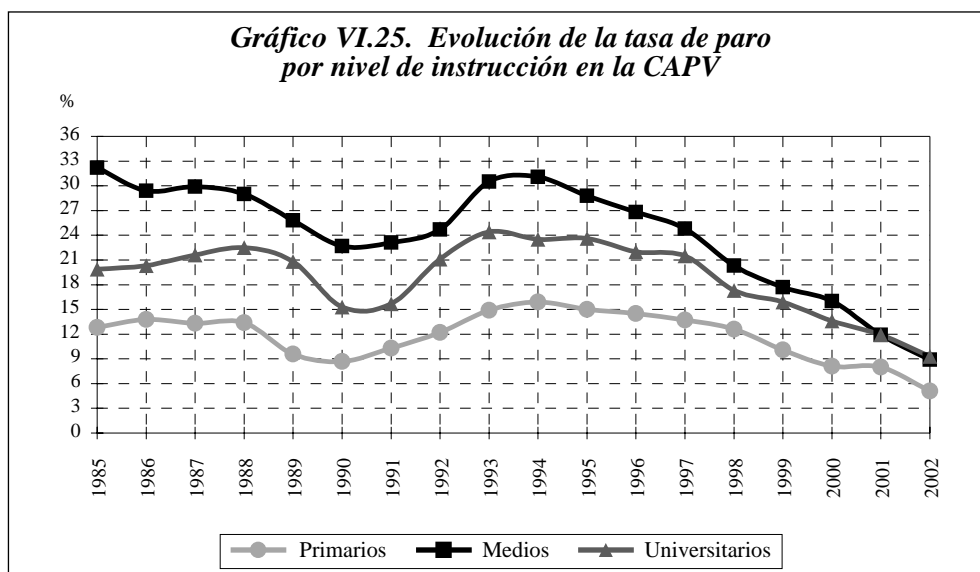
---

.../...

*y anacrónica, continúa teniendo un papel fundamental en la sociedad moderna, adaptándose a las nuevas situaciones para cumplir nuevas funciones, como, por ejemplo, servir de paraguas social a la juventud ante las dificultades para su emancipación. Las dificultades económicas de la juventud vasca (derivadas del desempleo y las insuficientes condiciones laborales) están retardando la creación de nuevas familias, con previsibles repercusiones sobre importantes variables demográficas (bajas tasas de natalidad, envejecimiento de la población, etc.), lo que, en definitiva, condiciona el futuro de la sociedad vasca” (Gobierno Vasco, 2000: 50).*

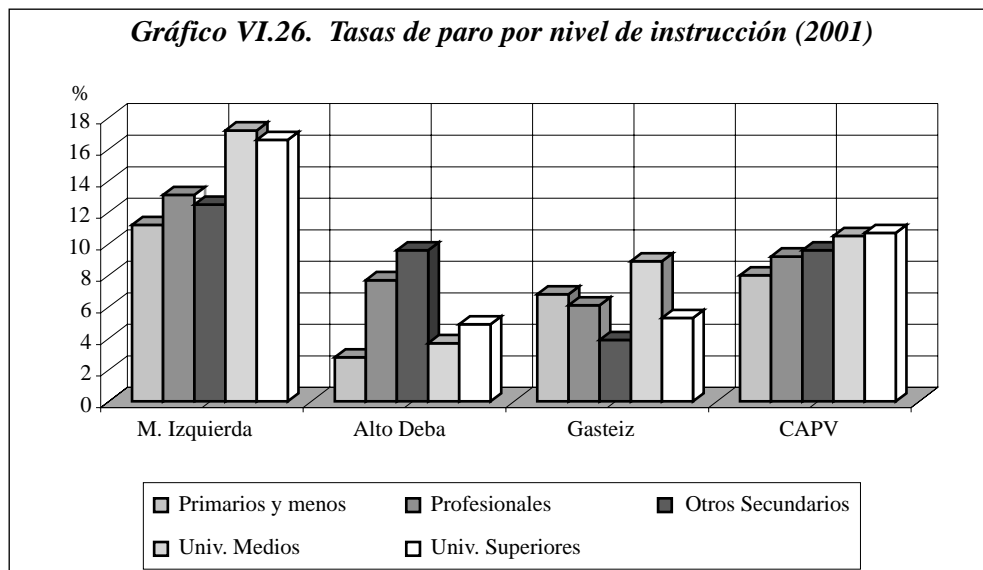
sitarios que, por primera vez desde que se cuenta con datos, superan la tasa de paro de los estudios medios. Se aprecia, eso sí, una tendencia hacia la convergencia de las tasas de desempleo de los tres niveles educativos a medida que la situación general del empleo mejora.

Las razones que explican la relativa menor incidencia del paro entre aquellos con “estudios primarios o menos” se soportan en el factor edad, ya que entre el colectivo más afectado, los jóvenes, es entre el que mayores niveles de instrucción se concentran. Es decir, se da la paradoja de que a mayor nivel educativo mayores probabilidades de caer en la trampa del desempleo; simultáneamente, el análisis de las tasas de desempleo por nivel de instrucción para el colectivo juvenil muestran la tendencia contraria, a saber, que la falta de cualificación cierra los puertos de entrada al empleo.



Fuente: EUSTAT. PRA. Elaboración propia.

El Gráfico VI.26 da cuenta de las tasas de paro por nivel de instrucción para la población entre 16 y 64 años en las tres zonas de empleo y la CAPV, desagregando el nivel de estudios medios en profesionales y “resto”, y el de universitarios en medios y superiores. La Margen Izquierda es la comarca que mayores niveles de desempleo presenta para todos los niveles educativos, encontrando su posición más favorable entre aquellos con estudios primarios o menos, afectados en un 11.2% por el fenómeno del paro. En el extremo opuesto aparece, sin embargo, el colectivo de universitarios medios con una tasa del 17.2%, y del 16.6% en el de los superiores. Ciertamente, la zona de empleo vizcaína se asemeja a la pauta vasca en el sentido de que es a mayor nivel de cualificación cuando más probabilidades de caer en una situación de paro aparecen.



Fuente: CMT. Elaboración propia.

El comportamiento más “europeo” le compete al Alto Deba aunque con matices. En la zona de empleo guipuzcoana el colectivo con menores tasas de paro es el de aquellos con estudios primarios, sin embargo, los parados con estudios universitarios –3.7% para los medios y 4.9% para los superiores– también presentan tasas menores. Destaca el comportamiento de la tasa de paro de aquellos que han cursado estudios profesionales (7.7%) y “otros secundarios” (9.6%), aún superior a la tasa de paro global. El primero de los casos parece responder a una situación ya abordada en otras ocasiones, y es que este tipo de cualificación ha visto incrementar notablemente su demanda social, por lo que la disminución de sus ratios de paro resulta más complicada. Finalmente, Vitoria-Gasteiz con un comportamiento muy singular celebraba a fines de 2001 las menores tasas de desempleo entre quienes poseían estudios secundarios no profesionales (3.9%), seguidos por aquellos con estudios superiores universitarios (5.3%), siendo algo mayores entre los estudios profesionales (6.1%).

Esta diversidad no deja de encerrar, empero, divergencias de calado entre las distintas disciplinas cursadas en cada caso, razón por la cual se analiza una desagregación mayor<sup>391</sup> (*vid.* Tabla VI.22). Efectivamente, la diversidad es, en un contexto evolutivo harto positivo, la pauta zonal. En la Margen Izquierda el año 1994 presenta siete de las categorías analizadas con tasas de paro por encima del 40%, estas eran:

<sup>391</sup> Sirva como mero ejemplo ilustrativo el que a finales del año 2001 la CAPV consignara, entre aquellas personas con estudios universitarios, 1.077 ingenieros industriales en paro, 2.547 economistas y licenciados en ciencias empresariales, 2.141 licenciados en derecho, 390 en medicina, 878 ingenieros técnicos industriales, 2.547 diplomados en magisterio, 930 diplomados en enfermería, etc.

**Tabla VI.22. Tasas de desempleo por nivel de instrucción desagregado en las tres zonas de empleo (1994 y 2001)**

	1994			2001		
	M. IZQUIERDA	ALTO DEBA	GASTEIZ	M. IZQUIERDA	ALTO DEBA	GASTEIZ
Analfabetos	41.2	–	–	5.9	–	9.3
Sin estudios	17.2	20.4	16.2	8.4	0	16.2
Primarios	30.4	16.8	23.1	11.3	2.9	6.7
FP I y asimilados	36.8	26.9	22.5	15.6	7.5	8.8
Maestría Profesional	5	36	5.4	4.7	0	1.1
Peritaje Mercantil	16.2	0	20.8	0	0	5.4
FP II Administrativa	44.7	33.5	31.2	20.1	17	4.3
FP II Metal	31.2	29.7	10.4	3.6	8	2.4
FP II Electricidad	43.1	28.3	14.4	6.7	0	1.5
Otras FP II y asimilados	39.1	53.9	27	15	6.1	8.2
Oficios Artísticos	52.8	0	31.4	11.6	19.9	9.7
Sec. No profesionales	30.1	24.6	25.4	12.5	9.6	3.9
IT industrial	28.1	6.6	9.1	5.8	2.3	7.4
Otras Ing. Técnicas	17.2	14	20.8	0	0	14.2
Profesorado EGB	17.3	14.5	10.3	22.8	2.3	10.1
ATS-DUE	30.9	0	7	12.4	0	9.9
Otros Univ. Medios	37.1	48.9	27.8	21.1	9.3	6.5
Especiales Univ. Medios	–	0	0	–	0	–
Ingeniería Industrial	9.6	0	16.8	34	0	10.1
Otras Ingenierías	29.2	46.8	9.4	8.2	0	0
CC. Naturales y Exactas	49.8	0	23.2	5.6	5.3	7.2
Filosofía y Letras	30.5	18.1	23.4	9.1	3.6	1
Economía	49.1	30.1	30.2	19.6	4.8	5.6
Derecho	32.6	25.4	25.3	21	26.1	5.5
Medicina	37	35.4	5.5	0	0	0
Otros Univ. Superiores	31.9	31.3	24.4	26	0	9.9
Espec. Univ. Superiores	54.7	0	0	–	0	0
Tasa Media	31.6	20.4	22.1	13.1	5.3	6.3

Fuente: CMT. Elaboración propia.



“estudios de postgrado” (54.7%); “oficios artísticos” (52.8%); “ciencias naturales y exactas” (49.8%); “economía” (49.1%); “FP II administrativa” (44.7%); “FP II electricidad” (43.1%) y “analfabetos” (41.2%). Siete años después, las categorías que vuelven a despuntar son por este orden: “ingeniería industrial” (34%); “estudios de postgrado” (26%); “profesorado de EGB y asimilados” (22.8%); “estudios de postgrado medios” (21.1%); “medicina” (21%) y “FP II administrativa” (20.1%). ¿Qué conclusiones se pueden obtener de esta constatación empírica?

En primer lugar, que en esta zona de empleo existen ciertas categorías de cualificación hartamente cronificadas, es decir, se refleja un desajuste de sobrecualificación claro que afecta al grupo de los egresados universitarios y, en especial, a aquellas personas que además se han especializado con estudios de postgrado tipo master, expertos, etc. En segundo lugar, los datos de finales del año 2001 vuelven a mostrar el colapso de los puertos de entrada hacia los puestos universitarios de la rama educativa, reflejo de lo cual es el aumento de la tasa de paro entre el profesorado de EGB y asimilados. Entre los estudios profesionales, finalmente, la “FP II Administrativa”, a pesar del positivo comportamiento que conoce en el periodo 1994-2001, vuelve a estar entre las ramas educativas con mayores índices de desempleo. Se trata, como es sabido, de un sector de cualificación muy feminizado y orientado al sector servicios, lo que aconsejaría una reflexión sobre la función *zonal* de esta oferta educativa.

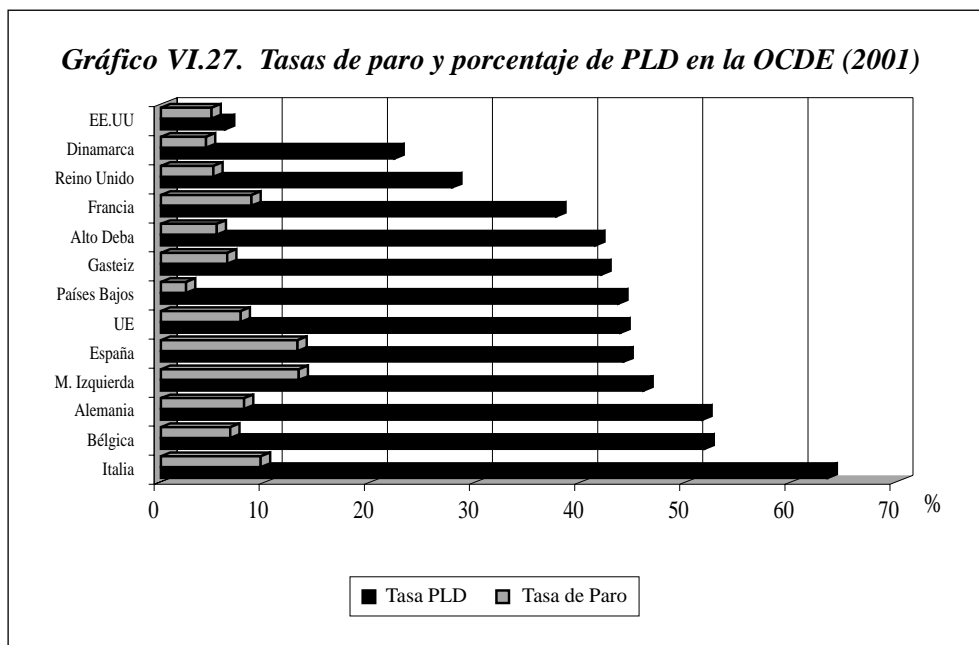
En el Alto Deba la situación entre 1994 y 2001 también conoce cambios sustanciales y muy marcados hacia la desaparición del hecho social del paro en algunas categorías. Si en 1994 las tasas de desempleo que superaban el 30% correspondían a “otras FP II y asimilados” (53.9%); “estudios de postgrado medios” (48.9%); “otras ingenierías” (46.8%); “medicina” (35.4%); “FP II administrativa” (33.5%); “derecho” (31.3%) y “economía” (30.1%), el año 2001 solamente conoce tres ramas educativas que superen los dos dígitos, éstas son: “derecho” (26.1%) que vuelve a repetir; “oficios artísticos” (19.9%) y “FP II administrativa” (17%) de nuevo entre las peor situadas. El caso de la comarca guipuzcoana presenta así un déficit muy circunscrito a estas tres especialidades, principalmente cronificadas en el caso del derecho –de hecho aumenta su tasa de paro ligeramente– y de la formación profesional administrativa, que vuelve a comportarse positivamente en perspectiva histórica pero es incapaz de reducir su índice de desempleo al nivel del resto de ramas de formación profesional.

En Vitoria-Gasteiz las especialidades de “oficios artísticos” (31.4%), “FP II administrativa” (31.2%), “economía” (30.2%), “otros universitarios medios” (27.8%), “ingeniería técnica industrial” (25.4%) y “derecho” (25.3%), superaban todas ellas el porcentaje del 25% en 1994. A finales de 2001 solamente cuatro categorías lograban superar el 10%, a saber: “sin estudios” (16.2%); “otras ingenierías técnicas” (14.2%); “Profesorado de EGB y asimilados” e “ingeniería industrial” (10.1%). Los parados con estudios de “ATS-DUE” y “otros universitarios superiores” (9.9%), y “oficios artísticos” (9.7%) también rozan el 10%. Sin duda, también la zona alavesa muestra la saturación de las ramas de la sanidad y la educación, que terminan por expulsar a muchos profesionales al desempleo. Análogamente, se presupone cierto desajuste entre los puestos de trabajo de perfil técnico (ingenierías) demandados por el tejido em-

presarial y la oferta relativamente superior de profesionales en estas ramas. El *efecto llamada* provocado por la positiva evolución de esta zona de empleo en los últimos años ha podido sesgar hacia el “exceso de oferta” estas categorías educativas, lo que se refleja también en la tendencia al mantenimiento de las “ingenierías técnicas industriales” (tasa de paro del 9.1% en 1994 y 7.4% en 2001).

### 2.4.2.3. *El paro de larga duración*

Según la definición convencional de los parados de larga duración, a saber, las personas que llevan al menos un año ininterrumpido en paro, el año 2001 el paro de larga duración (PLD) representaba alrededor del 30% del paro total en los países de la OCDE y del 44% en la Unión Europea. Las variaciones del porcentaje de PLD –es decir, el PLD entre el paro total– registradas durante la década de 1990 están correlacionadas positivamente en todos los países de la OCDE con las variaciones de paro total (OCDE, 2003: 321). Así, al aumentar la tasa de paro global tenderá a crecer también la proporción de PLD. Asimismo, se ha encontrado que existe cierta relación –no muy estrecha– entre el paro total y el PLD, de modo que los países que tienen una baja proporción de parados de larga duración suelen ser países con bajas tasas de paro globales y, a la inversa, aquellos países con altas tasas de desempleo global son los que también consignan mayores niveles de PLD.



Fuente: OCDE (2003), *Employment Outlook 2002*, y CMT. Elaboración propia.

De este fenómeno da cuenta el Gráfico VI.27 en el que se recogen las tasas de paro total y de PLD en algunos países miembros de la OCDE y de la UE, amén de las zonas de empleo vascas aquí estudiadas. Se constata esta correlación para los casos italiano, alemán, español y de la Margen Izquierda vizcaína, todos ellos con tasas de paro y PLD relativamente altas. Los Países Bajos, sin embargo, son la excepción más notable a la regla, pues a pesar de contar con una proporción de PLD del 43.5%, solamente consignan una ratio de desempleo total del 2.4%, de las más bajas de toda la UE. De otro lado, Vitoria-Gasteiz (41.9% de PLD) y el Alto Deba (41.3%), a pesar del relativamente mejor comportamiento en sus tasas de paro totales a nivel vasco, apenas pueden sustraerse del fenómeno del PLD tan arraigado en la CAPV, si bien celebran tasas algo menores al valor medio europeo (43.7%).

Lo cierto es que el PLD es un fenómeno peligroso<sup>392</sup> por cuanto que, como ya se ha demostrado repetidamente, los parados de larga duración son quienes mayores probabilidades tienen de convertirse en parados de muy larga duración –crónicos– o bien de abandonar la población activa. Aún más, la OCDE advierte de que el PLD, la incapacidad y las jubilaciones anticipadas son situaciones mutuamente sustituibles. Atendiendo a la incidencia del PLD por sexo y grupos de edad en las tres zonas (*vid.* Tabla VI.23), la primera consideración a realizar es la del positivo comportamiento acaecido desde 1994 en todas ellas, en estrecha relación con la disminución de las tasas totales de paro y de la propia tendencia media vasca. Aún más, por primera vez desde hace al menos ocho años, el PLD es minoritario en la CAPV (47.5%) a finales de 2001.

El Alto Deba (–32.5% y una proporción total del 41.3%) ha liderado la reducción proporcional del PLD con especial incidencia en el colectivo masculino (–50% hasta alcanzar un 28.7% en su índice) y algo menos entre las mujeres (–24.8%) que siguen registrando una ratio elevada (47.9%) y además absorben el 76% del total de parados de larga duración. Entre los hombres de esta cuenca de empleo ha disminuido la incidencia del PLD desde los 1.249 afectados en 1994 (57.4% del total de parados) hasta los escasos 154 a finales de 2001. Así, el PLD había desaparecido completamente entre las cohortes de 16 a 24 años y de 55 a 64 años, siendo especialmente notable la evolución de este último grupo de edad que siete años antes arrojaba un porcentaje de PLD del 100%.

Entre las mujeres, la evolución presenta unos tintes globales positivos pero a excepción del grupo entre 35 y 54 años, que a duras penas disminuye el peso del PLD, elemento que, como ya se ha manifestado anteriormente, viene lastrando la tasa femenina de paro total. En efecto, si bien en términos absolutos lo reducen un 44% (323 personas), en términos relativos su disminución es muy suave (5.7%), muy por detrás de la disminución global del 25%.

---

<sup>392</sup> Las consecuencias del Paro de Larga Duración van más allá de la dificultad para reintegrarse en el mercado de trabajo. De una parte, el PLD tiene que hacer frente al proceso de descalificación u obsolescencia en la cualificación profesional en el que está inmerso a consecuencia de no trabajar; de otro lado, tal y como pone de manifiesto un muy reciente informe para la Comisión Europea sobre *Desempleo y Salud Mental* (2001), es precisamente en este colectivo entre quienes más incide el deterioro psicosocial de sus comportamientos y actitudes, habiéndose detectado problemas de alcoholismo, ruptura familiar, patologías psicológicas severas, privación económica, ruptura de lazos sociales, etcétera.

La Margen Izquierda es la zona de empleo que, por su reducción de las proporciones de PLD (-30.3%) sigue más de cerca los pasos guipuzcoanos. Lo cierto es que la disminución afecta más homogéneamente a ambos sexos -37.7% entre los hombres, unos 8.700 parados, y 25.6% a las mujeres, algo menos de 10.300 desempleadas- logrando así reducir desde 1994 en 20 puntos porcentuales la proporción de PLD global, siendo la disminución de 22 puntos para los hombres por 18 para las mujeres. La merma de la ratio de PLD masculina, sin embargo, no ha sido generalizada para todos los grupos de edad. Disminuye muy bruscamente entre los jóvenes (44% para la cohorte 16-24 años y 60% para la de 25 a 34 años), a la vez que aumenta significativamente entre los mayores de 45 años.

Este comportamiento vuelve a denotar las dificultades inherentes al grupo de edad más maduro de la zona vizcaína, que vuelve a concentrar algunos de los guarismos más negativos. La persistencia del PLD entre este colectivo, además, parece guardar relación con las fórmulas de prejubilación practicadas, que exigen de una estancia en el régimen público de "percepción por desempleo" antes de poder acceder al estatus propio de la jubilación anticipada<sup>393</sup>. El colectivo femenino, por su parte, ve cómo la proporción de PLD se contrae más fuertemente entre las jóvenes desempleadas (-51.1%), para a partir de esa edad ir perdiendo fuerza hasta el punto de que entre las mayores de 55 años el peso relativo y absoluto de PLD se incrementa en un 10.4%. Finalmente, la incidencia del PLD también aquí es un fenómeno mayoritariamente femenino, ya que lo sufre el 62.6% de este colectivo.

Vitoria-Gasteiz sigue una pauta más cercana a la de la comarca guipuzcoana, con una merma global del 29.2% (9.800 parados), que afecta más notablemente a los hombres (-49% hasta una ratio del 27%) que a las mujeres (-8.9% y una tasa del 57%). El fenómeno del PLD está, por lo tanto, especialmente feminizado en esta zona de empleo, hasta el punto de que de cada 100 parados de larga duración 82 son mujeres. La evolución entre 1994 y 2001 para el colectivo masculino presenta una fuerte reducción entre el colectivo de 16 a 35 años y de 45 a 64 años. Extrañamente, la cohorte central crece en términos relativos un 41.3% hasta alcanzar una tasa del 67.7% en 2001, por el 47.9% del año 1994. Aparece así una forma de "U" invertida en lo que a la incidencia de este fenómeno sobre los hombres hace referencia, muy al estilo del caso del Alto Deba. Entre las mujeres, se repite la pauta del resto de zonas, con una notable disminución porcentual del PLD entre las jóvenes (-45.6%) para ir perdiendo fuerza a partir de los 35 años. De hecho, el PLD femenino alcanza la ratio más alta entre las mujeres de 55 y más años, afectando al 100% de dicho grupo de edad, que además ha crecido en términos absolutos y relativos.

<sup>393</sup> A la luz de los datos que se recogen en la Tabla 12 del Anexo, conviene subrayar que en el interludio 1994-2001 ha aumentado, en términos relativos, el peso de las figuras referenciales en situación de desempleo dentro de la estructura familiar -léase "persona de referencia" o "cónyuge/pareja"- desde el 33.4% de entonces al 39.3% de finales del año 2001. Esta circunstancia coincide con la disminución del paro de aquellas personas que ocupan la posición de "hijos/hijas" (-12.9%), si bien su peso relativo sigue siendo el mayoritario (56.2%). Este fenómeno coincide y se asocia, así pues, con la cronificación del paro acontecida en el grupo de hombres de más de 55 años, lo que bien pudiera suponer un cierto "no retorno" al empleo de tal colectivo, con la problemática social y económica que esta situación supone.

*Tabla VI.23. Parados, PLD y porcentaje de PLD por sexo y edad en las tres zonas (1994-2001)*

	MARGEN IZQUIERDA						
	1994			2001			%94/01
	Parados	PLD	% PLD	Parados	PLD	% PLD	
<b>Hombres 16-24</b>	6.569	3.959	60.3	1.663	561	33.7	-44.1
<b>Hombres 25-34</b>	6.987	4.596	65.8	2.959	785	26.5	-59.7
<b>Hombres 35-44</b>	3.031	1.610	53.1	1.008	511	50.7	-4.5
<b>Hombres 45-54</b>	1.307	592	45.3	464	313	67.5	+4
<b>Hombres 55-64</b>	552	317	57.4	347	238	68.6	+19.5
<b>Total Hombres</b>	<b>18.446</b>	<b>11.074</b>	<b>60</b>	<b>6.441</b>	<b>2.408</b>	<b>37.4</b>	<b>-37.7</b>
<b>Mujeres 16-24</b>	6.548	4.071	62.2	1.748	532	30.4	-51.1
<b>Mujeres 25-34</b>	8.028	5.933	73.9	3.207	1.390	43.3	-41.4
<b>Mujeres 35-44</b>	3.557	2.783	78.2	2.197	1.326	60.4	-22.8
<b>Mujeres 45-54</b>	1.571	1.256	79.9	777	476	61.3	-23.3
<b>Mujeres 55-64</b>	364	281	77.2	366	312	85.2	+10.4
<b>Total Mujeres</b>	<b>20.068</b>	<b>14.324</b>	<b>71.4</b>	<b>7.595</b>	<b>4.036</b>	<b>53.1</b>	<b>-25.6</b>
<b>Total</b>	<b>38.514</b>	<b>25.398</b>	<b>65.9</b>	<b>14.036</b>	<b>6.444</b>	<b>45.9</b>	<b>-30.3</b>
	ALTO DEBA						
	1994			2001			%94/01
	Parados	PLD	% PLD	Parados	PLD	% PLD	
<b>Hombres 16-24</b>	719	352	49	97	0	0	-100
<b>Hombres 25-34</b>	1.016	613	60.3	297	74	24.9	-58.7
<b>Hombres 35-44</b>	270	133	49.3	63	63	100	+102.8
<b>Hombres 45-54</b>	125	105	84	80	17	21.3	-74.6
<b>Hombres 55-64</b>	46	46	100	0	0	0	-100
<b>Total Hombres</b>	<b>2.176</b>	<b>1.249</b>	<b>57.4</b>	<b>537</b>	<b>154</b>	<b>28.7</b>	<b>-50</b>
<b>Mujeres 16-24</b>	1.031	534	51.8	105	0	0	-100
<b>Mujeres 25-34</b>	1.657	1.043	62.9	302	71	23.5	-62.6
<b>Mujeres 35-44</b>	683	535	78.3	554	390	70.4	-10.1
<b>Mujeres 45-54</b>	300	215	71.7	38	27	71.1	-0.8
<b>Mujeres 55-64</b>	0	0	0	20	0	0	0
<b>Total Mujeres</b>	<b>3.671</b>	<b>2.327</b>	<b>63.7</b>	<b>1.019</b>	<b>488</b>	<b>47.9</b>	<b>-24.8</b>
<b>Total</b>	<b>5.847</b>	<b>3.576</b>	<b>61.2</b>	<b>1.556</b>	<b>642</b>	<b>41.3</b>	<b>-32.5</b>

.../...

.../...

	VITORIA-GASTEIZ						
	1994			2001			%94/01
	Parados	PLD	% PLD	Parados	PLD	%PLD	
<b>Hombres 16-24</b>	2.955	1.421	48.1	543	59	10.9	-77.4
<b>Hombres 25-34</b>	2.449	1.363	55.7	966	216	22.4	-59.8
<b>Hombres 35-44</b>	1.049	502	47.9	282	191	67.7	+41.3
<b>Hombres 45-54</b>	564	462	81.9	111	52	46.8	-42.9
<b>Hombres 55-64</b>	489	224	45.8	16	0	0	-100
<b>Total Hombres</b>	<b>7.505</b>	<b>3.972</b>	<b>52.9</b>	<b>1.918</b>	<b>518</b>	<b>27</b>	<b>-49</b>
<b>Mujeres 16-24</b>	4.064	1.959	48.2	1.173	307	26.2	-45.6
<b>Mujeres 25-34</b>	4.428	2.719	61.4	1.518	637	42	-31.6
<b>Mujeres 35-44</b>	3.353	2.461	73.4	1.320	694	52.6	-28.3
<b>Mujeres 45-54</b>	2.044	1.591	77.8	786	589	74.9	-3.7
<b>Mujeres 55-64</b>	37	37	100	123	123	100	0
<b>Total Mujeres</b>	<b>13.927</b>	<b>8.725</b>	<b>62.6</b>	<b>4.920</b>	<b>2.350</b>	<b>57</b>	<b>-8.9</b>
<b>Total</b>	<b>21.432</b>	<b>12.697</b>	<b>59.2</b>	<b>6.838</b>	<b>2.868</b>	<b>41.9</b>	<b>-29.2</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

## 2.5. PATRONES DE MOVILIDAD, AUTONOMÍA Y ATRACCIÓN LABORAL EN LAS ZONAS DE EMPLEO

En un capítulo anterior de esta investigación ya se ha dicho que la definición del mercado de trabajo alude a un área con fronteras geográficas y ocupacionales borrosa, dentro de la cual determinados trabajadores suelen ofrecer sus servicios y determinadas empresas comprarlos; o, en otras palabras, acontece el juego entre la oferta y la demanda de trabajo en un espacio-territorio determinado en el que, teóricamente, la información fluye libremente en ambas direcciones. Siguiendo esta definición arquetípica, la movilidad laboral debiera tornarse en uno de los elementos sustantivos en la conformación de distintos “mercados” de trabajo, toda vez que se presupone que ante información laboral teóricamente transparente y accesible al conjunto poblacional, los trabajadores optarán por acceder a aquellos empleos más “apetecibles” o apropiados a su cualificación profesional. Este fenómeno, de este modo, daría lugar a flujos de desplazamiento continuos entre el lugar de residencia y el lugar de trabajo, al objeto de ajustar adecuadamente la demanda y la oferta laboral, influyendo y mitigando así los posibles niveles de desempleo causados por el factor geográfico.

Resulta de interés, por lo tanto, conocer hasta qué punto el ámbito geográfico en el que participan oferentes y demandantes de empleo se limita a las fronteras munici-

pales, comarcales, provinciales, nacionales o supranacionales, y procurar someter a análisis la última de las subhipótesis, al objeto de conocer en qué medida los patrones de movilidad laboral obedecen a las estructuras de empleo zonales, comprobando, asimismo, la propia hipótesis primaria planteada en esta investigación. Desafortunadamente, a fecha de hoy aún persiste un vacío considerable en torno a este particular, lo que ha venido retrasando el tratamiento estadístico necesario para identificar los movimientos zonales de población ocupada en la CAPV, a partir de la utilización de bases de datos censales.

Por esta razón, y a causa de la necesidad de complementar el análisis de la estructura social de empleo realizado hasta el momento con la variable “movilidad laboral”, empero, se ha llevado a preparar una explotación específica de los censos y padrones de 1986, 1991, 1996 y 2001 junto a Eustat, al objeto de obtener la información requerida en esta investigación. De este modo, en las páginas que siguen se analizará la movilidad laboral desde un punto de vista doble: de un lado, se prestará especial atención a los flujos de movilidad zonal con especial hincapié en los fenómenos de la *autonomía-endogamia* y *atracción* municipales; de otro se estudiarán los colectivos de inmigrantes y emigrantes laborales, es decir, el conjunto de personas que se desplazan fuera de su lugar de residencia y zona de empleo natural por causas laborales, pero también aquellas que por causa de su trabajo recalcan en una determinada zona de empleo sin residir en la misma, a fin de lograr determinar algunas tipologías básicas de movilidad zonal.

## 2.5.1. Grandes cifras de movilidad zonal

### 2.5.1.1. *La endogamia laboral a examen*

El primer y probablemente único acercamiento a la temática de la movilidad en la CAPV fue el realizado por Eustat (1996) a partir de los datos censales del año 1991, si bien elaboró una sola tabla, del total de 125 publicadas en su volumen sobre *Movimientos Migratorios*, en la que se recogía la población ocupada de 16 y más años por movilidad de trabajo y sector económico (*vid.* Tabla 11 del Anexo). A tenor de aquellos datos, el 52.4%<sup>394</sup> de la población vasca residía y trabajaba en el mismo municipio a finales del año 1991, siendo los porcentajes del 48.6% para los hombres y del 60.9% para las mujeres. Si se atiende al porcentaje de personas que residían y además estaban empleadas en la zona o comarca de referencia, los porcentajes se elevaban desde el 68.8% global, hasta un 75.5% femenino por un 65.7% masculino. Ahora bien, ¿cuál es el significado real de estos datos?; ¿cuál era la posición vasca con res-

<sup>394</sup> Sobre el porcentaje arrojado en aquella tabla hay que realizar una matización. Según los datos censales de los que se dispone en esta investigación, a partir de una explotación específica de la base de datos del Eustat, el porcentaje vasco aumenta hasta el 60.6% en aquella fecha, ya que entonces no se contemplaba al colectivo de trabajadores que, teniendo su sede de trabajo principal en el propio municipio de residencia, también debían desplazarse a otros municipios por causas laborales.

pecto a su entorno en 1991? El profesor Casado Díaz (2000), comparando los distintos estudios que sobre este particular se habían realizado en el Estado español en la década de los noventa, obtenía en su análisis que el mayor porcentaje de población que residía y trabajaba en un mismo municipio de residencia correspondía en 1991 a Andalucía (76.8%) seguida por la Comunidad Valenciana (75%), Cataluña (64.4%) –73% en 1981– y la CAPV (52.4%)<sup>395</sup>. Es decir, frente a otras comunidades autónomas, el grado de *endogamia-autonomía laboral*<sup>396</sup> vasco era el más reducido; o si se quiere, la movilidad por causas laborales en la CAPV adquiriría niveles superiores a los de otras comunidades del Estado español según los datos censales de 1991.

**Tabla VI.24. Movilidad laboral en la CAPV**

Lugar de Trabajo	CAPV			
	1986*	1991	1996	2001
En el municipio de residencia	62.9	60.6	59.7	55.5
Fuera del municipio (resto CAPV)	–	37.2	37.9	42.3
Fuera de la CAPV	–	2.2	2.4	2.2

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

\* Los datos de 1986 no recogen el lugar de trabajo de los residentes en Bilbao por lo que se ha realizado una estimación ponderada a partir de los datos de 1991.

La Tabla VI.24 presenta nuevos datos sobre movilidad en la CAPV para el periodo 1986-2001. A tenor de los mismos cabe concluir que el grado de endogamia o autonomía laboral municipal viene disminuyendo paulatinamente en los últimos años –desde el 62.9% en 1986 hasta el 55.5% en 2001–, si bien sigue siendo aún muy considerable en la CAPV. Nótese que más de la mitad de la población no sale de su municipio de residencia para realizar su trabajo, además de una proporción complementaria –estimada en-

<sup>395</sup> Según este autor, la mayor movilidad vasca respondería al pequeño tamaño modal de los municipios, de forma que los desplazamientos de una misma longitud implicarían el traspaso de las fronteras municipales de una manera más habitual y cómoda que en otras comunidades autónomas. Asimismo, los datos censales de 1991 aportados por el Eustat mostraban que la menor movilidad dentro del ámbito municipal vasco se correspondía con los trabajadores del sector agropecuario (67.8%), seguidos por los servicios (56.4%), la industria (49.7%) y la construcción (31.3%). Asimismo, Casado defiende que la persistencia de este fenómeno entre las comunidades autónomas con un mayor peso del sector agrario (Andalucía, Extremadura,...) colaboraría a explicar el alto grado de endogamia de las mismas, algo que se pondrá en cuestión en este trabajo al menos para el caso vasco.

<sup>396</sup> Se define el *índice de endogamia o autonomía laboral* como el cociente entre las personas que residen y trabajan en un municipio o zona entre el total de personas ocupadas en tal municipio o zona. Los valores entre los que se mueve esta tasa son 0 y 1, significando 0 ausencia total de endogamia, y 1 endogamia máxima.



tre el 14-16%– que vendría desempeñando su trabajo en los municipios colindantes, es decir, en la zona o comarca de referencia. En suma, aproximadamente 7 de cada 10 residentes en la CAPV residía y trabajaba en la propia comarca a finales del año 2001.

**Tabla VI.25. Índice de endogamia de la población ocupada en las grandes comarcas vascas**

	1986	1996
Llanada Alavesa	0.965	0.925
Alto Deba	0.936	0.898
Gran Bilbao	0.928	0.897
Donostia-S. Sebastián	0.914	0.866
Urola Costa	0.854	0.801
Goierri	0.875	0.800
Markina-Ondarroa	0.814	0.777
Duranguesado	0.819	0.754
Rioja Alavesa	0.843	0.743
Gernika-Bermeo	0.814	0.739
Bajo Deba	0.819	0.734
Cantábrica Alavesa	0.856	0.721
Tolosa	0.814	0.711
Bajo Bidasoa	0.752	0.695
Montaña Alavesa	0.838	0.656
Encartaciones	0.626	0.548
Valles Alaveses	0.733	0.520
Arratia-Nervión	0.548	0.476
Plentzia-Mungia	0.588	0.442
Estribaciones Gorbea	0.573	0.414

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones Municipales de 1986 y 1996 realizados por Eustat.

Conocidos estos datos globales, sin embargo, en esta investigación interesa analizar hasta qué punto la CAPV presenta un comportamiento homogéneo en lo referido a las pautas de movilidad, atracción y endogamia laboral. La Tabla VI.25 da cuenta de el indicador de endogamia laboral en las grandes comarcas vascas en 1986 y 1996 –no existen datos posteriores por problemas de codificación estadística– mostrando escasas diferencias en ambos periodos en cuanto a la posición ocupada por cada una de las comarcas. A tenor de los datos recogidos, la proporción de endogamia más elevada correspondía a la Llanada Alavesa (92.5%)<sup>397</sup>, seguida del Alto Deba

<sup>397</sup> Se corresponde con la zona de empleo Vitoria-Gasteiz.

(89.8%), el Gran Bilbao (89.7%) y Donostialdea (86.6%). Estos índices, que parecen asociarse al factor de la conurbación, excepción hecha del caso mondragonés, se contraponen con otras comarcas en las que la tasa apenas alcanza el 50% –caso de Etribaciones del Gorbea, Plentzia-Mungia o Arratia-Nerviión– en sintonía, qué duda cabe, con otro tipo características inherentes más de orden geográfico (zonas rurales), o relacionadas con la tradición de hábitat residencial que les acompaña. En cualquier caso, conviene subrayar el notable grado de autonomía medio que, por norma general, se detecta entre las comarcas más urbanizadas o con presencia de un tejido productivo y empresarial fuerte, siempre con valores superiores al 70%.

El análisis de las grandes comarcas computadas por Eustat, puede esconder comportamientos subcomarcales diversos, por lo que en el caso del Gran Bilbao interesa conocer más específicamente la Margen Izquierda, una de las zonas de empleo objeto de análisis en esta investigación. A partir de los datos municipales aportados por Eustat para este trabajo, se han creado las agregaciones municipales correspondientes a cada una de las zonas de empleo al objeto de analizar las tasas municipales medias computadas en cada zona descontando, de esta forma, los efectos homogeneizadores de las agregaciones comarcales estimadas por el propio Eustat.

Realizado este ejercicio, la Tabla VI.26 refleja ahora una Vitoria-Gasteiz que vuelve a presentar un comportamiento hartamente endogámico pero aún más destacado, tanto en el ámbito vasco en general como con respecto a las otras ZE, ya que a finales del año 2001 el 91.1% de las personas residentes en esta zona de empleo también trabajaban en la misma, si bien la tasa ha ido descendiendo progresivamente desde 1986 (95.5%). Este guarismo da cuenta del dinamismo *ad intra* que parece acompañar a esta zona, pues, si bien en un principio cabe sospechar que tal grado de endogamia obedece al influjo que pudiera derivarse de la condición de capital que le acompaña, no acontece así en el resto de capitales de la CAPV<sup>398</sup>. Parece que esta condición se asocia con el propio modelo alavés, en el que la macrocefalia vitoriana centraliza en torno de sí la actividad productiva del territorio. Frente a este porcentaje, el otro extremo era el de la Margen Izquierda, con una tasa de autonomía municipal media del 35%, índice algo menor al registrado durante 1986<sup>399</sup>. Es interesante reflexionar sobre el significado de este porcentaje, que denota un grado de endogamia mucho menor a la media vasca y al derivado del cómputo del conjunto del Gran Bilbao, fenómeno que podría estar verificando la pérdida de dinamismo laboral de una zona de empleo otrora receptora de miles de trabajadores. Conviene, llegado este punto, cuestionarse si el alto porcentaje de desplazamientos puede deberse al influjo de la capital bilbaína como centro de em-

<sup>398</sup> En efecto, Donostia – San Sebastián (73,7%) y Bilbao (69%) no alcanzan tal grado de endogamia.

<sup>399</sup> El análisis municipal, empero, muestra algunos elementos de interés en la composición de esta zona muy ligados al fenómeno de la reconversión industrial ya comentado. Por ejemplo, si bien durante 1986 el municipio de Sestao (47%) encabezaba los índices de endogamia en la zona, seguido por el Valle de Trápaga (44,2%) y Muskiz (43%), 15 años después Muskiz (41,5%) y Barakaldo (40,9%) son ahora los municipios que encabezan esta ratio, con Sestao (33%) y el valle de Trápaga (32%) en una posición intermedia y habiendo sufrido una pérdida porcentual de 14 y 12 puntos respectivamente. Véase a este respecto la Tabla 13 del Anexo.

pleo. Si bien el estudio de Torres (1995: 185) sostenía la hipótesis de la centralidad bilbaína, los datos aquí manejados indican que el índice de endogamia que consigna Bilbao a finales del 2001 alcanzaba un 69%, por lo que no parece que la movilidad laboral hacia Bilbao sea la única causa explicativa de la disminuida tasa de la Margen Izquierda. Quizás deba plantearse la existencia de flujos de movilidad hacia otros polos de atracción situados en el entorno del valle de Asúa<sup>400</sup>. El Alto Deba, por su lado, alcanzaba una proporción municipal media del 62.1%, netamente superior al 55.5% que le correspondía a la CAPV y, además, solamente superada a nivel vasco por el 66.6% correspondiente a la comarca de la Rioja Alavesa (*vid.* Anexo, Tabla 13).

**Tabla VI.26. Evolución de la movilidad de la población ocupada en las Zonas de Empleo<sup>401</sup>**

	<b>MARGEN IZQUIERDA</b>			
<b>Lugar de Trabajo</b>	<b>1986</b>	<b>1991</b>	<b>1996</b>	<b>2001</b>
En el municipio de residencia	37.3	39.6	40	35
Fuera del municipio (resto CAPV)	-	58	57.5	62.7
Fuera de la CAPV	-	2.4	2.5	2.3
	<b>ALTO DEBA</b>			
<b>Lugar de Trabajo</b>	<b>1986</b>	<b>1991</b>	<b>1996</b>	<b>2001</b>
En el municipio de residencia	75.5	70.2	67.6	62.1
Fuera del municipio (resto CAPV)	-	28.9	31.6	36.9
Fuera de la CAPV	-	0.9	0.8	1
	<b>VITORIA-GASTEIZ</b>			
<b>Lugar de Trabajo</b>	<b>1986</b>	<b>1991</b>	<b>1996</b>	<b>2001</b>
En el municipio de residencia	95.5	92.7	92.3	91.1
Fuera del municipio (resto CAPV)	-	5.4	5.6	6.8
Fuera de la CAPV	-	1.9	2.1	2.1

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

<sup>400</sup> Según los datos registrados por el Censo de 2001 la zona del valle de Asúa –*txorierrri vizcaíno*– recoge algunos de los municipios vascos con mayor proporción relativa de ocupados inmigrados. La existencia de algunos grandes polígonos industriales y, sobre todo, el parque empresarial y tecnológico de Zamudio han logrado transformar esta zona del Gran Bilbao. Ejemplos de este particular son Zamudio, que llega a aumentar un 782% su número de ocupados diariamente, Loiu (+308%), Derio (+204%) y Sondika (+203%).

<sup>401</sup> Nótese que en cada una de las zonas de empleo existe una amplia variabilidad municipal. Así, durante el año 2001 el Alto Deba contemplaba unos porcentajes del 75.2% en Oñati, o del 69.3% para Mondragón, frente al 20.8% de Leintz-Gatzaga. En la Margen Izquierda, análogamente, Muskiz (41.5%) y Barakaldo (40.9%) lideraban las ratios zonales, frente a Ortuella (28.4%) y Portugaleta (28.3%), en niveles de movilidad muy superiores.

### 2.5.1.2. *Atracción laboral en las ZE*

Estudiados los diversos grados de endogamia zonal, otro de los elementos de interés estriba en conocer el poder de atracción laboral que presenta cada una de las zonas de empleo, es decir, cuestionarse sobre el volumen de ocupados que abandonan su lugar de residencia para acudir a otros municipios a trabajar. Los determinantes de la migración laboral, según apuntan McConnell y Brue (1997: 261 y ss.) se correlacionan con variables como la edad, los factores familiares, el nivel de estudios, la distancia, las tasas de desempleo y otras variadas causas. Según estos autores los factores de la edad y la lejanía del puesto de trabajo estarían relacionados negativamente con la probabilidad de emigrar; *sensu contrario* actuarían el nivel de cualificación o las altas tasas de desempleo existentes en un determinado ámbito. De este modo, desde la perspectiva del capital humano, la opción a favor de la emigración laboral –esto es, acudir a otro ámbito geográfico– estaría así motivada por el cálculo racional entre las ganancias esperadas de tal decisión comparado con los costes de inversión esperados (gastos de transporte, renta perdida en el trayecto y consecuencias de orden psicológico), una vez comprobada la existencia de un puesto de trabajo vacante y acorde a las expectativas individuales.

Pero la movilidad laboral también puede deberse al poder de atracción que ejerza una determinada zona o ámbito geográfico sobre otras. En efecto, una determinada estructura de empleo podría influir tanto en un sentido positivo como negativo sobre las pautas de movilidad por causas laborales. De hecho, esta es la hipótesis con la que se está trabajando en este apartado y la que pretende verificarse a partir de los datos disponibles en este trabajo.

**Tabla VI.27. Inmigración y emigración laboral en las ZE en 2001**

Ocupados	Margen Izquierda	Alto Deba	Vitoria-Gasteiz
Residen y trabajan en el municipio de la zona de empleo	34.146	18.107	90.278
Inmigrantes (acuden desde otros municipios)	39.552	14.875	11.934
Emigrantes (acuden a otros municipios)	63.455	11.247	8.841
Índice Emigrantes/Inmigrantes	1.60	0.75	0.74

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

La Tabla VI.27 da cuenta del fenómeno de la inmigración y la emigración por causa laboral en cada una de las zonas así como la proporción entre emigración e inmigración zonal. La Margen Izquierda acogía 73.698 ocupados diarios a finales de 2001, una vez computados los ocupados inmigrados y emigrados, lo que supone

que en la misma recalaban unas 39.500 personas frente a las aproximadamente 63.500 que acudían fuera de sus municipios correspondientes. El saldo era, así pues, notablemente favorable al segundo de los colectivos. En las restantes zonas de empleo, sin embargo, acontece el fenómeno inverso ya que el total de inmigrantes laborales acogidos supera con creces –en cerca de un 25%– al de emigrantes, resultando así en un aumento de la ocupación diaria registrada frente a la ocupación residente.

*Tabla VI.28. Evolución de los ocupados diarios, residentes y la tasa de atracción laboral*

	1986			1991		
	Ocupados Diarios	Ocupados Residentes	Tasa	Ocupados Diarios	Ocupados Residentes	Tasa
<b>Margen Izquierda</b>	53.470	76.790	<b>69.5</b>	67.207	84.966	<b>79.1</b>
<b>Alto Deba</b>	23.780	22.811	<b>104.2</b>	24.607	24.509	<b>100.4</b>
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	63.735	62.874	<b>101.4</b>	75.000	74.010	<b>101.4</b>
	1996			2001		
	Ocupados Diarios	Ocupados Residentes	Tasa	Ocupados Diarios	Ocupados Residentes	Tasa
<b>Margen Izquierda</b>	56.116	77.658	<b>72.3</b>	73.698	97.601	<b>75.5</b>
<b>Alto Deba</b>	26.386	24.744	<b>106.7</b>	33.131	29.503	<b>112.3</b>
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	82.312	78.427	<b>105</b>	102.212	99.119	<b>103.1</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

Si se acude ahora al estudio de la *tasa de atracción laboral*<sup>402</sup> (vid. Tabla VI.28) se complementan los datos anteriores. En efecto, mientras que la Margen Izquier-

<sup>402</sup> Esta tasa se ha calculado dividiendo el número total de ocupados censados como residentes entre los ocupados diarios acogidos en cada zona. A menor tasa, menor poder de atracción laboral y, consecuentemente, mayor será el número de emigrados por causas laborales frente a los inmigrados acogidos.

da<sup>403</sup> muestra una tasa del 75.5% a finales del 2001 tras haber alcanzado su pico máximo diez años antes (79.1%), la tasa más elevada le corresponde al Alto Deba<sup>404</sup> (112.3%) que ve así incrementar diariamente el número de ocupados residentes en la comarca en unas 3.600 personas, amén de aumentar 12 puntos porcentuales su tasa con respecto a la mínima registrada el año 1991. Vitoria-Gasteiz, por su parte, presenta una cierta estabilidad al alza en su tasa a lo largo de todo el periodo estudiado –101.4% en 1986 y un 103.1% a finales de 2001– si bien hay que tener en cuenta el fuerte incremento ocupacional que se computa.

Estos datos ponen de manifiesto algunos elementos de interés: en primer lugar, que el fenómeno de la crisis y reconversión industrial acontecido en la Margen Izquierda y, fundamentalmente, la profunda transformación de la estructura social del empleo que le ha acompañado –mayores índices de desempleo, precariedad laboral, desajustes entre cualificación y empleo, etc.–, ha logrado incrementar los niveles de movilidad por causas laborales disminuyendo, a su vez, la autonomía laboral de los municipios de la zona, hasta el punto de que, a diferencia de lo que ocurría en los años setenta, son mayoría las personas residentes en esta comarca que acuden fuera de la misma a trabajar. De forma análoga, se ha producido una redistribución interna de los polos de atracción laboral a favor de municipios de tamaño mediano –sobre los 10.000 habitantes–, frente a los municipios mayores y con una mayor tradición fabril, caso de Sestao o Barakaldo, fenómeno que parece obedecer a las políticas públicas de promoción industrial puestas en marcha a mediados de los ochenta; en segundo lugar, el Alto Deba incrementa paulatinamente su poder de atracción de nuevos empleados debido al dinamismo neointindustrial y cooperativo que le identifica y que, además, se expande más allá del núcleo urbano mondragonés, alcanzando a los municipios menores de la comarca; finalmente, destaca el dinamismo de Vitoria-Gasteiz que ha logrado mantener un saldo ligera-

---

<sup>403</sup> Esta tasa global para toda la comarca esconde, empero, cambios internos importantes. A tenor de los datos recogidos en la Tabla 14 del Anexo, en efecto, si en 1986 les correspondía al Valle de Trápaga (160.4%) y Sestao (140.4%) liderar las tasas de atracción laboral zonal, quince años después han emergido nuevos municipios. De este modo, a pesar de que el liderazgo sigue correspondiéndole al Valle de Trápaga (142.3%), Muskiz (122.7%, antes 95%) y Abanto y Zierbana (103.4%, antes 64.2%) son quienes despuntan ahora, con Sestao (90.5%) en posiciones muy inferiores. Las razones de este fenómeno hay que buscarlas en la política de *industrialdeak* y *elkartegiak* promovida por los ayuntamientos locales o la Diputación Foral de Bizkaia (*vid.* Apartado 2.1.2.2 del Capítulo V), poniendo en marcha así nuevos polígonos industriales. También es de subrayar el incremento en el otrora municipio “fabril” de Barakaldo –desde el 61.6% hasta el 79.6%–, fruto de los continuos asientos de las grandes superficies comerciales en el mismo, mitigando así el cierre de numerosas plantas industriales.

<sup>404</sup> El Alto Deba también presenta algún cambio de importancia en su estructura municipal interna (*vid.* Tabla 14 del Anexo) entre 1986 y 2001. De un lado se refuerza el papel tractor de Arrasate-Mondragón (130.6%), si bien aumenta notablemente el poder de atracción de los municipios menores de esta zona de empleo. Elgeta (152.6%, antes 69%), Antzuola (111.4%, antes 86.3%) y Aretxabaleta (91.6%, antes 80.5%) son ejemplos paradigmáticos. Análogamente, disminuye la tasa de atracción de Bergara (106%) y Eskoriatza (100.8%).

mente favorable y fuertemente autónomo en lo que a las pautas de movilidad se refiere, teniendo en cuenta el fortísimo incremento de actividad y empleo que ha soportado la comarca en los últimos años.

### 2.5.2. Tipología de los flujos laborales zonales

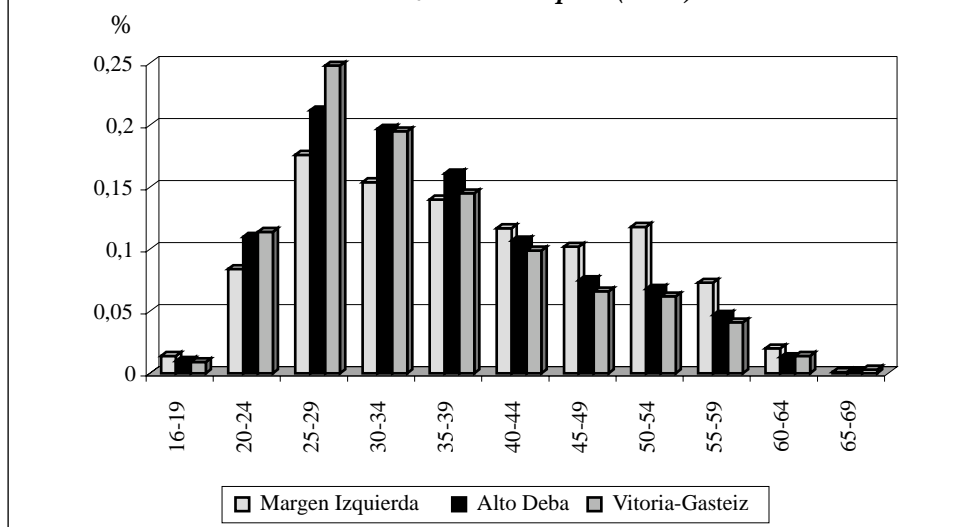
Una vez explicados los grandes números de la movilidad laboral el análisis se centra en identificar aquellas variables sociodemográficas que se asocian con un mayor o menor número de desplazamientos. No se pretende, de ninguna de las maneras, ofrecer un modelo cerrado en cuanto a la tipología de los flujos laborales zonales, pero sí abundar en el comportamiento de los distintos mercados de trabajo zonales, al objeto de subrayar y resaltar la casuística zonal frente a la estructura y composición de la población ocupada residente en cada uno de los ámbitos geográficos. El análisis se ha dividido en el control de las variables *profesión, edad, sector y rama de actividad, y nivel de estudios* para dos colectivos distintos: el grupo de los ocupados que se desplazan fuera de la zona de empleo en la que residen (emigrantes), y el colectivo de los ocupados residentes en otros municipios pero acogidos en las mismas (inmigrantes). Análogamente, se ha estudiado el comportamiento de los grupos en dos momentos históricos diferentes. El primero coincide con el año 1986, momento en el que la economía vasca comenzaba a remontar el fuerte impacto de la crisis industrial. El segundo momento se sitúa, en la medida en la que existen datos estadísticos, a finales de 2001, por lo tanto en pleno punto álgido tras la expansión económica de mediados de los noventa.

#### 2.5.2.1. *Características del colectivo de ocupados que se desplazan fuera de su zona de empleo de residencia a trabajar*

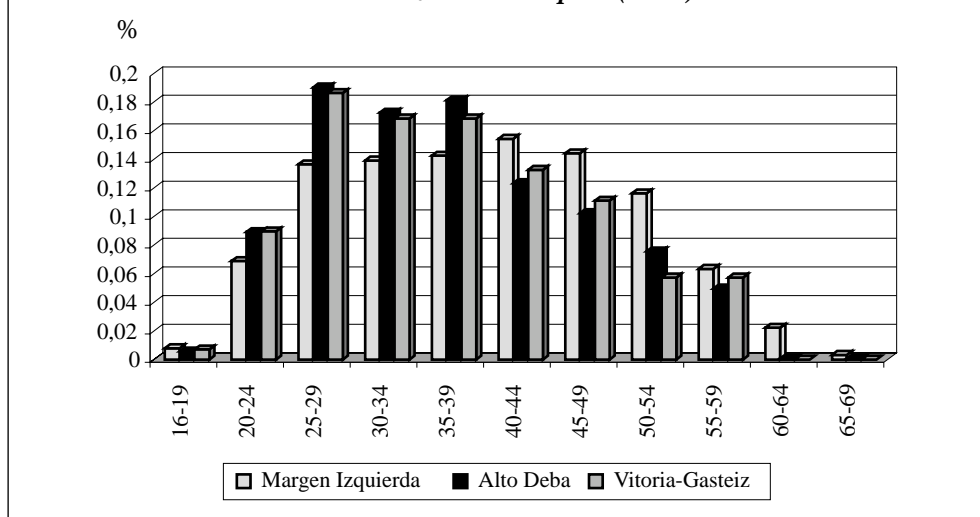
La movilidad laboral es un factor que, tal como han puesto de manifiesto los diversos estudios en el Estado, afecta mayormente a los hombres con independencia de otras variables sociodemográficas (Casado Díaz, 2000 y Eustat, 1996). Asumida esta circunstancia, el interés de este apartado se ha desplazado hacia el estudio de otras variables con respecto a las cuales no se conocen pautas claras de comportamiento, tal es el caso de la edad.

El primer dato que hay que recordar es que un 8.9% de los ocupados en Vitoria-Gasteiz, un 38% en el Alto Deba y un 65% en la Margen Izquierda se desplazan fuera de su municipio de residencia a trabajar. Partiendo de este hecho, los Gráficos VI.28 y VI.29 recogen la distribución de la movilidad del colectivo de ocupados que se desplazan fuera de su comarca de residencia según grupos quinquenales de edad. La primera conclusión es que las pautas de emigración zonal no han cambiado excesivamente.

**Gráfico VI.28. Ocupados emigrantes por grupos de edad desde las zonas de empleo (1986)**



**Gráfico VI.29. Ocupados emigrantes por grupos de edad desde las zonas de empleo (2001)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

El grupo de 25 a 29 años es el que mayor porcentaje de movilidad acusa en todas las zonas, entre un 18.3% en la Margen Izquierda y un 20.6% en Vitoria-Gasteiz, en



línea con el comportamiento ya apuntado en 1986. En términos más globales, en efecto, los desplazamientos fuera de la zona de residencia se concentran, muy mayoritariamente aún, entre la cohorte larga de los 25 a los 39 años. Las ratios alcanzan proporciones cercanas al 50% en todas las ZE, fenómeno que sí supone un cambio notable con respecto a los guarismos del Alto Deba y Vitoria-Gasteiz quince años antes, pues se situaban cercanos al 60%. La Margen Izquierda, empero, sí que refleja pautas de movilidad hacia fuera de la comarca que parecen estar ligadas a su particular estructura de empleo por edades. En efecto, se trata de la zona de empleo que mayor proporción de desplazamientos computa hacia municipios no comarcales entre los mayores de 45 años (38.7%), frente al 25.8% del Alto Deba y el 22.1% de Vitoria-Gasteiz. En otras palabras, de cada 100 personas que salen a otros municipios a trabajar en la comarca vizcaína 39 tienen más de 45 años. Esta circunstancia coincide, tal como ya se ha visto, con la debilidad de la estructura de empleo entre las personas mayores de 45 años, mostrando, otra vez más, la problemática derivada de la reestructuración industrial así como la incapacidad para superarla, al menos entre los grupos de más edad.

**Tabla VI.29. Proporción de ocupados desplazados fuera de su zona de empleo de residencia según el sector de actividad**

	AÑO 1986				
	Agricultura y pesca	Industria	Construcción	Servicios	TOTAL
<b>Margen Izquierda</b>	0.2	50.2	10.2	39.4	100
<b>Alto Deba</b>	0.8	61.8	3.8	33.6	100
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	2	46.4	6	45.6	100
	AÑO 2001				
	Agricultura y pesca	Industria	Construcción	Servicios	TOTAL
<b>Margen Izquierda</b>	0.3	27.4	11.2	61.1	100
<b>Alto Deba</b>	0.5	55.6	3.9	40	100
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	1	36.5	6.8	55.7	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

En cuanto a la relación entre los desplazamientos y los sectores y ramas de actividad<sup>405</sup> (vid. Tabla VI.29 para el sector y Tablas 15 y 16 del Anexo), éstos también guardan una estrecha relación con la estructura sectorial del empleo que se ha analizado anteriormente en cada zona, al menos a finales del año 2001. El grupo que mayor movilidad presenta es el de ocupados en los servicios en la Margen Izquierda (61.1%) y Vitoria-Gasteiz (45.6%), y en la industria en el Alto Deba (55.6%). Estos porcentajes han variado con respecto a los registrados en 1986, ya que entonces el sector industrial era el destino preferente con independencia de la zona de empleo que se tratase. Entre los servicios, el comercio, la administración pública, los servicios a empresas y los servicios sanitarios y sociales son las principales ramas de destino de los ocupados que se tienen que desplazar fuera de Vitoria-Gasteiz. En la Margen Izquierda, empero, la asociación se da con la construcción, el comercio, las ramas del transporte y los servicios a empresas. Por fin, el Alto Deba despunta muy por encima del resto de las zonas en la rama industrial de la industria manufacturera (54.3%), actividad que también moviliza al 35.5% de los ocupados vitorianos y al 26.1% de los residentes en la Margen Izquierda.

**Tabla VI.30. Proporción de ocupados desplazados fuera de su zona de empleo de residencia según la profesión**

	AÑO 1986								TOTAL*	
	Profesional técnico	Personal Directivo	Empleado admón.	Comerciantes y vendedores	Personal de Servicios	Agricultores pescadores	Obreros			
Margen Izquierda	11.5	0.3	14.1	6.7	10.1	0.2	56.7	100		
Alto Deba	18.9	2.8	12.3	4.1	5.5	0.6	55.4	100		
Vitoria-Gasteiz	32.6	1.4	10.5	6	3.9	1.6	42.1	100		
	AÑO 2001									
	Personal Directivo	Profes. Técnico	Técnico de apoyo	Empleado admón.	Comer. Camarero	Agricultor pescador	Trabajador cualificado	Operario maquina	Trabajador no cualificado	TOTAL
Margen Izquierda	4.4	11.1	13.1	10.1	15.4	0.3	23.6	11.2	10.7	100
Alto Deba	6.1	16.4	13.3	8	7.9	0.3	15.5	27.9	4.4	100
Vitoria-Gasteiz	7.9	25.9	13.4	8.1	9	0.6	16.2	12.2	6.5	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

\* Hasta el 100% falta una pequeña proporción de *No Clasificados*.

<sup>405</sup> A causa del cambio sufrido por la CNAE en 1993, no es posible comparar las mismas ramas de actividad económica entre el censo de 1986 y el del 2001. En efecto, mientras que el primero se regía por la CNAE-79, el segundo se rige por la más moderna CNAE-93.

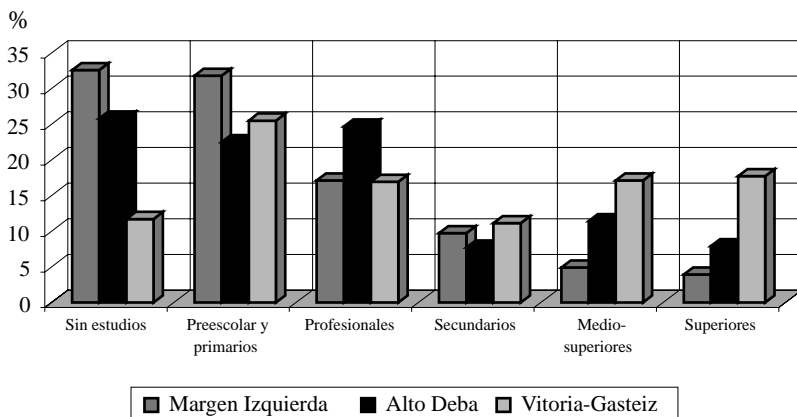
Otra de las variables analizadas es la referente a la profesión (*vid.* Tabla VI.30). En este caso también ha habido un cambio en la forma de clasificación de las ocupaciones, lo que impide una comparación ajustada entre las cifras del año 1986 y las del 2001. En cualquier caso, *grosso modo* es posible detectar algunos cambios en los patrones de movilidad que merecen ser puestos de manifiesto. En primer lugar, es común al conjunto de las zonas el aumento del peso relativo del colectivo de técnicos y profesionales que se desplazaban fuera de su comarca natural a trabajar en 1986 y a finales de 2001. Las diferencias interzonales, no obstante, son significativas. Efectivamente, mientras que en Vitoria-Gasteiz alcanzaban a un 39.3% del total de los desplazados, en el Alto Deba el porcentaje era del 29.7% y en la Margen Izquierda del 24.2%. Cabe señalar que la fuerte movilidad de este grupo en la comarca de Vitoria coincide con la propia distribución interna de su estructura profesional que, como ya se ha visto (*Cfr.* Tabla VI.9), determina que esta zona de empleo encabece los guarismos vascos a este respecto.

En segundo lugar, en todas las ZE la categoría genérica de “trabajadores”<sup>406</sup>, con independencia de su nivel de cualificación y encuadramiento en cada uno de los sectores económicos, ha perdido peso en términos de movilidad. De nuevo las ratios que arrojan cada una de las zonas son distintas. En la Margen Izquierda alcanza un 45.5% –con fuerte presencia de los trabajadores cualificados– el año 2001 por un 66.8% quince años atrás, en el Alto Deba el salto es del 60.9% al 47.8% –siendo el grupo dominante el de operarios de maquinaria–, mientras que en Vitoria-Gasteiz la evolución es del 46% al 34.9% –con peso notable de los trabajadores cualificados. Como se puede apreciar la pérdida más notable es la vizcaína debida, en buena lógica al entorno productivo-económico en el que se desenvuelve la propia zona de empleo en los últimos decenios. Por lo demás, reseñar la menor movilidad soportada por los empleados administrativos a favor del colectivo de comerciantes y vendedores, colectivo que recoge el 15.4% de los desplazamientos en la Margen Izquierda.

Finalmente, con respecto al nivel de instrucción (*vid.* Gráficos VI.30 y VI.31) de los ocupados que se desplazan fuera de su comarca de residencia la primera apreciación a realizar es la constatación del mayor nivel de cualificación que presenta el grupo de emigrantes en todas las zonas de empleo, circunstancia que parece obedecer a los mayores niveles de cualificación adquiridos por la población activa en estos últimos lustros. Vitoria-Gasteiz presentaba a finales de 2001 una fuerte proporción de desplazamientos entre aquellos ocupados con estudios superiores (23.5%) y profesionales (23.5%). Si se computan los estudios universitarios de tipo medio, sin embargo, el porcentaje se incrementa hasta el 38.6% –la media vasca de movilidad en este colectivo es del 28.4%– y supera en más de 4 puntos el registrado en 1986, ya especialmente alto en aquel año. Es decir, se trata de una comarca netamente exportadora de niveles de cualificación profesional pero, fundamentalmente, de tipo universitaria. La pregunta es, ¿por qué?

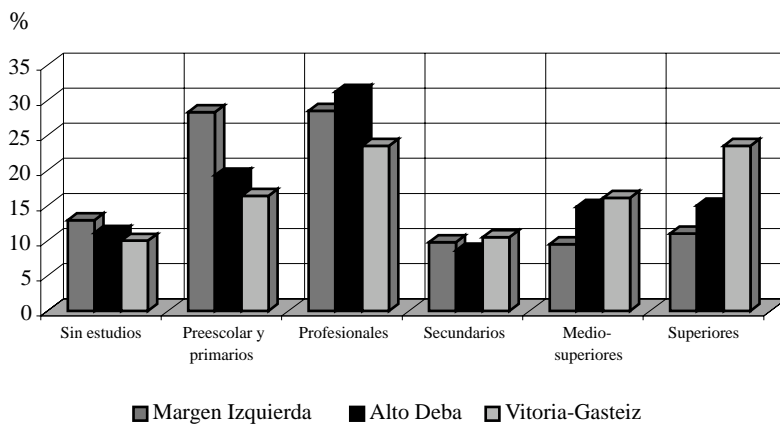
<sup>406</sup> En 1986 esta categoría se deriva de la agregación del “personal de servicios” y los “obreros”, mientras que en 2001 se debe a la suma de los “trabajadores cualificados y no cualificados” y los “operarios de maquinaria”.

**Gráfico VI.30. Ocupados que se desplazan fuera de su ZE de residencia a trabajar según el nivel de instrucción (1986)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

**Gráfico VI.31. Ocupados que se desplazan fuera de su ZE de residencia a trabajar según el nivel de instrucción (2001)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

A tenor de lo comentado en el apartado 2.3 de este mismo capítulo, parece que la mayor movilidad del grupo con formación universitaria en esta comarca obedece a varios factores: en primer lugar, al fuerte incremento del total de nuevos universitarios ocupados en Vitoria-Gasteiz (+14.5%) consolidando a esta zona de empleo como la que mayor proporción de este tipo de cualificación consume en toda la CAPV en el año 2001 pero expulsando, análogamente, a un grupo importante hacia actividades económicas poco acordes –hostelería, servicio doméstico– al nivel de cualificación adquirido; en segundo lugar, al colapso de ciertas ramas naturales de acceso al empleo para el colectivo universitario en esta zona, tal es el caso de la sanidad, la educación, la administración pública etc., que si bien crecen en términos absolutos decrecen notablemente en términos relativos; finalmente, debido a las mayores tasas de paro que soporta este grupo en Vitoria-Gasteiz.

Con respecto al Alto Deba, lo más reseñable es la fuerte movilidad del grupo de los ocupados con estudios de tipo profesional (31.2%), seguido de quienes presentan estudios primarios (19.3%), universitarios superiores (15%) y medios (14.8%). La distribución de las proporciones está más repartida a excepción del grupo de los profesionales. En la Margen Izquierda el reflejo de la estructura de las ocupaciones según el nivel de instrucción es de nuevo muy notable, ya que de cada 100 personas que abandonan la comarca diariamente para acudir a sus lugares de trabajo un 28.3% poseen estudios primarios y un 28.5% profesionales. El cómputo de los universitarios –medios y superiores– arroja una cifra del 20.5%, por lo tanto en 8 puntos inferior a la media vasca. Por fin, en ambas zonas de empleo se registra una fuerte disminución en la proporción de desplazamientos que recoge el grupo de ocupados sin estudios.

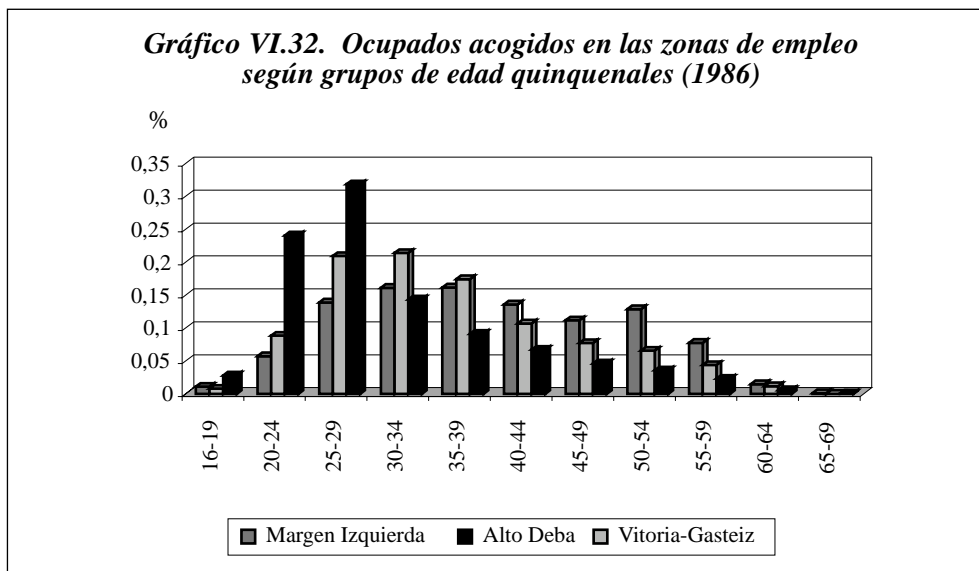
En suma, entre el colectivo que se desplaza fuera de su zona de empleo de residencia a trabajar la Margen Izquierda destaca por sus mayores proporciones de movilidad entre los mayores de 45 años, las ramas del transporte, la construcción y el comercio, los trabajadores cualificados y los ocupados con estudios primarios o profesionales. En el Alto Deba, sin embargo, los mayores índices de movilidad se corresponden con la cohorte de 25 a 29 años y, más específicamente, entre 25 y 39 años, la rama industrial manufacturera, los operarios de maquinaria y quienes poseen estudios profesionales. Por fin, Vitoria-Gasteiz arroja patrones de mayor movilidad asociados a la cohorte de 25 a 39 años, las ramas terciarias de la sanidad y los servicios sociales, el comercio y los servicios a empresas, el grupo de profesionales y técnicos y, por último, los titulados universitarios.

#### ***2.5.2.2. Colectivo de ocupados que residiendo en otro municipio se desplazan a trabajar diariamente a las zonas de empleo***

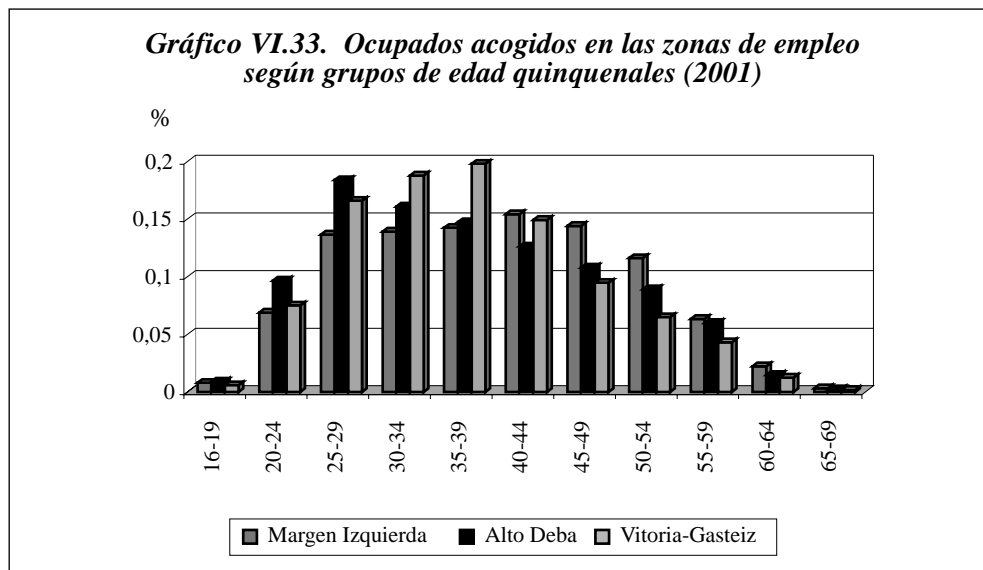
Si interesante el análisis del grupo de los ocupados que abandonan las zonas de empleo para acudir a trabajar a otros municipios, no lo es menos el de aquellos otros

grupos que recalcan en las diversas ZE, ya que a partir de su estudio pueden conocerse los polos de atracción de cada una de las zonas en términos de empleo. Al igual que en el apartado anterior, se someten a contraste las variables edad, sector y ramas de actividad, ya que no se dispone de datos para el nivel de instrucción y la profesión para el año 2001<sup>407</sup>.

Los Gráficos VI.32 y VI.33 dan cuenta de los grupos de edad que proporcionalmente más se desplazan hacia las ZE analizadas en este trabajo. Con respecto al año 1986, se da una mayor distribución de la movilidad entre las distintas cohortes de edad. Ciertamente, frente a los grupos jóvenes, que eran los que mayormente acudían a cada una de las zonas de empleo por aquel entonces –entre los 20 y los 29 años en Vitoria-Gasteiz (55.8%), entre los 25 y los 34 años en el Alto Deba (42.3%) y entre los 25 y los 39 años en la Margen Izquierda (46.2%)– actualmente cada zona de empleo acoge grupos de edad distintos. Si se realiza el ejercicio de dividir entre cohortes jóvenes (16 a 35 años) y más mayores (45 a 64 años) se obtiene que la Margen Izquierda acoge en torno al 35% de ocupados de ambos grupos de edad, no así Vitoria-Gasteiz, que presenta un saldo favorable hacia las cohortes jóvenes (43.5% por 35.2%), sin embargo aún más marcado en el Alto Deba (45.1% frente al 27.2%).



<sup>407</sup> Desafortunadamente, problemas de codificación durante el año 2001 impiden acceder al dato de la profesión y del nivel de instrucción. Se aportan las cifras de 1996.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

**Tabla VI.31. Proporción de ocupados acogidos en cada ZE según el sector de actividad**

AÑO 1986					
	Agricultura y pesca	Industria	Construcción	Servicios	TOTAL
<b>Margen Izquierda</b>	0.3	61.8	5.5	32.5	100
<b>Alto Deba</b>	0.9	64.9	5.3	28.8	100
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	0.8	24	3.9	71.3	100
AÑO 2001					
	Agricultura y pesca	Industria	Construcción	Servicios	TOTAL
<b>Margen Izquierda</b>	0	28.6	9.2	62	100
<b>Alto Deba</b>	0	56.4	5.7	37.4	100
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	0	25.6	6.3	67.4	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

Más específicamente, la Margen Izquierda a finales de 2001 se caracterizaba por atraer a personas ocupadas entre los 40 y los 54 años (41.4%), frente al 32.3% del Alto Deba y el 30.6% de Vitoria-Gasteiz, apuntalando así una tendencia ya apuntada el año 1986. El Alto Deba, sin embargo, presenta una capacidad de atracción muy notable entre aquellos ocupados más jóvenes (20-29 años), ya que este grupo absorbía un 28.1% del total, frente al 24% de Vitoria-Gasteiz o el 20.6% del Alto Deba. Vitoria-Gasteiz, paralelamente, arrojaba proporciones elevadas entre los ocupados de 30 a 39 años que recalaban en esta zona de empleo, entre 8 y 10 puntos por encima, por lo tanto, de los guarismos del resto de las ZE. Nótese que atendiendo a las pautas de movilidad hacia fuera de las zonas de empleo vistas anteriormente, puede afirmarse que la tendencia con respecto a 1986 de la Margen Izquierda es hacia el envejecimiento de su población ocupada, hacia el rejuvenecimiento en el Alto Deba, y hacia un envejecimiento mucho más pausado en Vitoria-Gasteiz.

**Tabla VI.32. Proporción de ocupados acogidos en cada ZE según la profesión**

AÑO 1986								
	Profesional técnico	Personal Directivo	Empleado admón.	Comerciantes y vendedores	Personal de Servicios	Agricultores pescadores	Obreros	TOTAL*
<b>Margen Izquierda</b>	15.1	0.6	10.6	11.5	10.8	0.6	49.9	100
<b>Alto Deba</b>	12.6	2.6	11.3	5.4	6.4	0.2	59.7	100
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	14.7	1	13.3	9.1	11.5	1.2	47.2	100
AÑO 1996								
	Profesional técnico	Personal Directivo	Empleado admón.	Comerciantes y vendedores	Personal de Servicios	Agricultores pescadores	Obreros	TOTAL*
<b>Margen Izquierda</b>	22.4	2.7	11.5	11	11.5	0.8	40.1	100
<b>Alto Deba</b>	17.4	3.1	12.3	6.6	7.7	1	51.8	100
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	23.6	2.9	16.6	9	11.1	0.8	36.1	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones de 1986 a 1996 realizados por Eustat.

\* Hasta el 100% falta una mínima proporción de *No Clasificados*.

En lo referente a los sectores y ramas de actividad (*vid.* Tabla VI.31 y Tablas 17 y 18 del Anexo), como era de esperar, al menos en cierta medida, el Alto Deba se caracterizaba en 2001 por su fuerte atracción hacia el sector industrial (56.4%) frente al

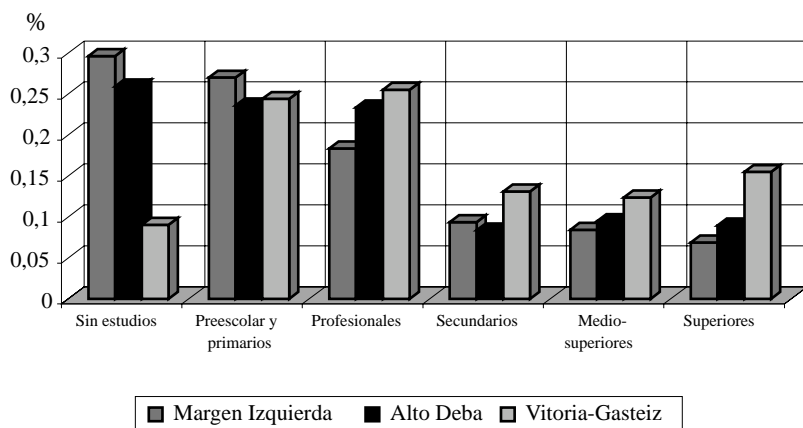


potencial terciario vitoriano (67.4%) y el algo menor de la Margen Izquierda (62%). Estos guarismos denotan un muy significativo cambio sociológico en lo que a las ratios vizcaínas hace referencia ya que el año 1986, aún en plena etapa de reestructuraciones industriales, la Margen Izquierda atraía un 61.8% del total de ocupados hacia las ramas industriales de la comarca. Vitoria-Gasteiz, por su lado, apuntaba una ratios muy similares a las de quince años atrás, si acaso se subraya un mayor potencial de atracción a favor del sector secundario. Las ramas de actividad tractoras de estos comportamientos se correspondían, por este orden, con la industria manufacturera, el comercio, los servicios sociales y sanitarios, la educación y la construcción en la Margen Izquierda; la omnipresencia de la industria transformadora y, si acaso, la educación en el Alto Deba; finalmente, la industria manufacturera, la administración pública y la educación en Vitoria-Gasteiz.

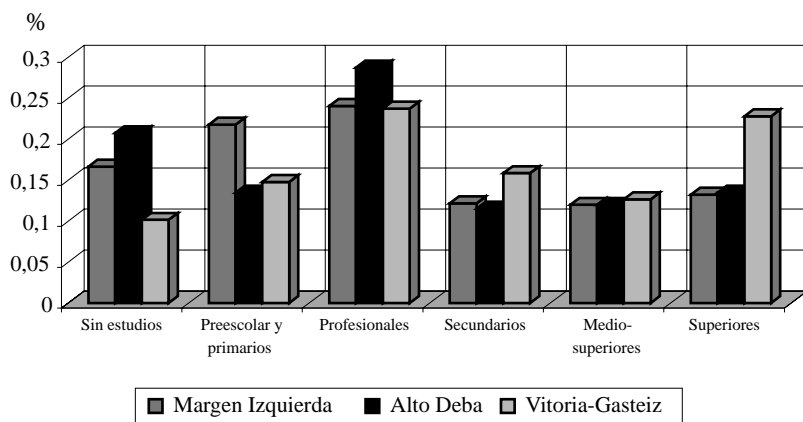
El análisis de los colectivos profesionales que acuden a las zonas de empleo debe limitarse, tal como ya se ha anotado anteriormente, a los datos del periodo 1986-1996 en el que ya aparecen algunos cambios de tendencia reseñables (*vid.* Tabla VI.32). En lo fundamental destaca la disminución del peso relativo de la amplia categoría de los obreros en todas las zonas de empleo –pierde entre 8 puntos escasos en el Alto Deba y algo más de 11 en Vitoria-Gasteiz– a favor, principalmente, del colectivo de profesionales y técnicos y, en menor medida, del personal que ocupaba puestos directivos en las organizaciones. En cuanto a la situación a finales del año 1996, no obstante, destaca la primacía que esta categoría seguía acusando en todas las zonas, si bien con pesos que se movían entre el porcentaje mínimo del 36,1% que acudía a Vitoria-Gasteiz y el máximo del 51.8% que lo hacía hacia el Alto Deba. El segundo gran grupo de ocupados inmigrantes se correspondía con la categoría de profesionales y técnicos, especialmente voluminosa en el caso de la Margen Izquierda (22.4%) y Vitoria-Gasteiz (23.6%) confirmando así las carencias que ya se derivaban del examen de las categorías profesionales llevado a cabo en un apartado anterior.

Finalmente, los Gráficos VI.34 y VI.35 ofrecen los niveles de instrucción que poseen quienes acuden a las ZE. A tenor de tales figuras cabe reseñar el aumento de la cualificación, en términos generales, de los ocupados desplazados desde otros lugares de la CAPV a las zonas objeto de estudio en este trabajo. De esta forma, mientras que el colectivo de quienes poseían una nula o escasa formación reglada y acudían a trabajar a la Margen Izquierda ascendía hasta el 57%, por un 49.8% en el Alto Deba y un 33.5% en Vitoria-Gasteiz durante el año 1986, una década después esa proporción se había reducido hasta el 38.5%, el 34.3% y el 24.9%, respectivamente. Nótese la significativa evolución de la zona de empleo vizcaína, sin duda muy influenciada en esta pauta por la desaparición de miles de empleos industriales de escasa cualificación durante el periodo 1986-1996, coincidiendo con el cierre, entre otras, de las emblemáticas Altos Hornos de Vizcaya (AHV), General Eléctrica Española, y toda una pléyade de industrias de la transformación auxiliares. El segundo polo de cualificación más demandado en esta comarca era, a finales de 1996, el de aquellos ocupados con perfil profesional. Entre los grupos con menor nivel de demanda destacaban aquellos con estudios superiores.

**Gráfico VI.34. Población ocupada migrante acogida en cada ZE para trabajar según el nivel de instrucción (1986)**



**Gráfico VI.35. Población ocupada migrante acogida en cada ZE para trabajar según el nivel de instrucción (1996)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

De modo similar, el comportamiento de Vitoria-Gasteiz con respecto al flujo de empleados que presentan un nivel de estudios superior constituye, en sí mismo, un fenómeno de interés por cuanto que viene a verificar la imperfección que acompaña a

la estructura de empleo de las zonas y, en alguna medida, puede caracterizar la adecuación en la fluidez de información en el mercado de trabajo local. Más allá de la sospecha sobre los desajustes que acontecen entre el potencial de educación y las demandas efectivas de empleo en una determinada área geográfica, fenómeno ya abordado y verificado en un epígrafe anterior, del análisis de Vitoria-Gasteiz puede colegirse el contrapeso que ejercitan algunas categorías de cualificación en orden a una cobertura efectiva de las ofertas de empleo. Ciertamente, el número de ocupados universitarios que acudían a la comarca vitoriana en 1996 (3.900 aproximadamente), superaba con creces al de quienes se tenían que desplazar a otra comarca (2.250), reflejando ciertos excesos de oferta en la estructura de empleo vitoriana pero también, un mercado de trabajo con un flujo de información más claro y continuado que el que acontece en otras zonas de empleo, ya que era capaz de incrementar en términos absolutos y relativos la tasa de empleo universitaria.

Finalmente, el Alto Deba vuelve a redundar en lo ya conocido. Atraía una proporción muy elevada (28.7%) de ocupados con cualificación de tipo profesional para hacer frente al dinamismo de la industria de la metalurgia y la máquina-herramienta tan presente en esta zona de empleo.

En definitiva, que el colectivo de ocupados acogidos en las distintas zonas de empleo presenta características propias y diferenciadas en clara correspondencia con las demandas productivas y laborales del tejido empresarial asentado en las mismas. Mientras que el Alto Deba destacaba por la atracción de los colectivos más jóvenes (20 a 29 años), las ramas industriales de la metalurgia y la industria manufacturera, los obreros, y aquellos grupos con perfiles de cualificación de carácter profesional, Vitoria-Gasteiz ejercía su poder de atracción sobre la cohorte de 30 a 39 años, las ramas de la industria manufacturera también pero, desde luego, la administración pública y la educación. En la Margen Izquierda los grupos que acudían a trabajar a la misma se correspondían con el grupo de edad de 40 a 54 años, las ramas de la industria manufacturera, el comercio, los servicios sociales y asistenciales y la construcción, los obreros y, en menor grado, técnicos y profesionales, y, por fin, aquellos con estudios primarios y profesionales.

## **2.6. A MODO DE CONCLUSIÓN: ELEMENTOS DEFINITORIOS DE LA TIPOLOGÍA ZONAL**

Una vez expuestos los principales resultados del análisis empírico, las líneas siguientes procurarán recoger, sumariamente, los rasgos y elementos definitorios en cada una de las zonas de empleo, al objeto de contrastar las especificidades zonales más significativas, ya que aún y a riesgo de repetir algunos de los elementos ya trazados en el *corpus* de esta investigación, se estima conveniente el exponer una visión más sistematizada y global de la tipología zonal.

### 2.6.1. Alto Deba

Desde un punto de vista general, debe señalarse que la evolución de las cifras de empleo y paro en el Alto Deba en el periodo 1994-2001 ha sido muy positiva, destacando los bajos niveles de desempleo que presentaba el valle (3.1% los hombres y 5.3% las mujeres), el aumento de las tasas de actividad (68.7%) y empleo (65.1%), y el paulatino decremento al que se ha visto sometido el volumen de población potencialmente activa. Estas ratios instalan a esta zona de empleo, de este modo, en una buena posición para afrontar la consecución de los objetivos marcados por la UE en términos de empleabilidad.

En lo que a la estructura productiva y sectorial hace referencia, el Alto Deba presenta un modelo eminentemente *neointustrial*, modelo fundamentado en la especialización en torno a las ramas de la “metalurgia” y la fabricación de “máquina herramienta”, que llegan a ocupar a 47 de cada cien empleados de la comarca. La potencialidad de estas dos ramas lastra así el proceso de terciarización de la particular estructura de empleo de la zona, de otro lado aún muy feminizada y poco desarrollada en servicios de alto valor económico o social como la “educación, sanidad y servicios sociales”, “servicios públicos”, “financieros y a empresas”, o el comercio. De otro lado, la fortaleza neointustrial incide de tal modo sobre la participación de la población ocupada según el género que, más allá de la muy superior presencia masculina en este sector, también se detectan proporciones femeninas de consideración. Es decir, esta zona de empleo ha logrado insertar relativamente bien a la mujer en ramas de actividad industrial, normalmente muy acotadas a los hombres. Análogamente, dicha fortaleza se ha basado en la readecuación de las organizaciones de las ramas industriales a las coordinadas competitivas actuales, fenómeno en el que el influjo del Grupo MCC parece haber sido decisivo.

Con respecto a la adecuación entre la cualificación y el empleo o, si se quiere, el consumo de educación por parte del mercado local, el Alto Deba se caracteriza por un cierto desarrollo de lo que puede sostenerse que se asemeja el sistema de formación dual alemán o austriaco. En efecto, del análisis efectuado se puede concluir que existe un buen engarce entre el sistema formativo y el sistema productivo zonal. La tradición comarcal en este sentido es manifiesta y cobra nuevos bríos desde la articulación del sistema en torno de la figura de la Universidad de Mondragón (MU). Paralelamente, la zona presenta altos niveles de consumo de educación profesional y universitaria de tipo técnico, elemento que obedece al entramado productivo instalado y al alto grado de innovación empresarial que parece registrarse entre las empresas de la zona. Así, el consumo de educación universitaria de tipo técnico (sobre todo de grado medio) entre el tejido empresarial alcanzaba a finales de 2001 un 5.1% del total de los ocupados, por un 3.8% y un 2.5% en Vitoria-Gasteiz y la Margen Izquierda respectivamente. Igualmente reseñable es el desarrollo de los sectores de Alta Tecnología, entre los que el Alto Deba ocupaba al 28.4% de sus ocupados, 15.5 puntos por encima de la media vasca. En lo que respecta a la distribución de la estructura profesional, destaca el fuerte peso de los trabajadores cualificados de la industria y el colectivo de los operarios de maquinaria, en lógica correspondencia con el peso industrial y con el consumo de educación por parte de la economía del valle.

En relación al análisis más pormenorizado del paro y de la flexibilización de la relación de empleo en la zona, son dos los elementos especialmente reseñables. En primer lugar, la consecución del pleno empleo entre el colectivo masculino en general, y entre los hombres de más de 35 años más en particular, cohortes en las que el año 2001 no existía desempleo. Con respecto a la temporalidad se ha detectado un interesante fenómeno: la *cleavage* entre el estatuto de cooperativista y asalariado, y su asociación con los índices de temporalidad soportados por el colectivo juvenil. A tenor de los datos expuestos, en efecto, el fenómeno cooperativista juega a favor de la elevación de la inestabilidad laboral hasta los 35 años, si bien a partir de entonces este fenómeno desaparece de forma brusca. Las razones de este comportamiento son dos: de un lado, la intensificación del uso de la figura del socio temporal en las cooperativas del Grupo MCC como vía para someter a un periodo de prueba a los futuros asociados; de otro, la utilización de otros mecanismos de subcontratación, caso de la empresa Gespa, en orden a disminuir los costes laborales directos que debe soportar el grupo.

Finalmente, con respecto al capítulo de la movilidad por causas laborales, el Alto Deba (62.1%) se posiciona en tercer lugar en la CAPV en lo que al índice de autonomía municipal medio para cada zona hace referencia, proporción que únicamente es superada por la muy endogámica Vitoria-Gasteiz (91.1%) y la Rioja Alavesa (66.6%). Este elemento concuerda así con el dinamismo productivo y del empleo visto anteriormente. Un factor aún más significativo es el que se refiere al poder de atracción laboral del valle, medido a partir del cociente entre emigrados e inmigrados por causas laborales. Su índice (0.75) denota que, el número de ocupados inmigrados acogidos frente al de emigrados fuera de los límites naturales del valle, es superado por el primero de los grupos en un 25%. Análogamente, la tasa de atracción zonal computa un sensible aumento del volumen de ocupados que recalán en esta zona de empleo cada día, un 12% superior al de ocupados residentes. Este conjunto de cifras ponen de manifiesto, nuevamente, la fortaleza neointustrial y cooperativa zonal. Con referencia al colectivo de ocupados que abandonan el Alto Deba para acudir a trabajar a otro municipio caben señalar las siguientes características: se corresponden con la cohorte de 25 a 29 años y, más específicamente, entre 25 y 39 años, son personas que están mayormente ocupadas en la rama industrial manufacturera, presentando el perfil profesional de operarios de maquinaria y poseyendo estudios profesionales; por lo que respecta a los que provienen de otros lugares a trabajar al Alto Deba, el perfil tipológico se corresponde con la atracción de los colectivos jóvenes (20-29 años), las ramas industriales de la “metalurgia” y la industria “manufacturera”, los obreros y quienes presentan una cualificación de carácter profesional.

### 2.6.2. Vitoria-Gasteiz

Las coordenadas de actividad y empleo en las que se mueve Vitoria-Gasteiz entre 1994 y 2001 son también harto positivas. El fuerte crecimiento del periodo sitúa las tasas de actividad (70.8%) y empleo (66.3%) en términos de liderazgo a nivel vasco y, por lo tanto, muy cercanas también al cumplimiento de los objetivos planteados

por la UE. Estos fuertes incrementos se acompañan de un aumento paralelo de la población potencialmente activa, fenómeno desconocido en el resto de las zonas analizadas. Igualmente, se reduce notablemente la tasa de paro acercándose progresivamente al pleno empleo.

La estructura sectorial del empleo en Vitoria-Gasteiz se deriva la apuesta por el desarrollo endógeno de comienzos de la década de 1980<sup>408</sup> y recuerda, en cierta medida, a lo que Castells ha denominado el *modelo alemán*<sup>409</sup> (2001: 269) de transición postindustrial. El modelo vitoriano, en efecto, se caracteriza por la existencia de un poderoso sector terciario y un considerable peso del sector industrial, por encima de las ratios medias vascas. La fortaleza terciaria reside en el alto volumen de empleados en las ramas del “comercio y la hostelería”, los “servicios financieros y a empresas” y, sin duda, la “administración pública”. El crecimiento del empleo en las ramas de la “educación, sanidad y servicios sociales” o de la “administración pública”, no obstante, refleja síntomas de estancamiento, con menores participaciones relativas a las consignadas a mediados de los años noventa. De otro lado, la presencia de la mujer es mayoritaria en las actividades terciarias, destacando, en sentido inverso al apuntado en el Alto Deba, la aún escasa participación femenina en el sector industrial. Entre las actividades de este sector, la industria “metalúrgica”, los “materiales de transporte” y la “industria del caucho” destacan por su mayor peso relativo en el peso total. Este conjunto de elementos, de este modo, permiten hablar de una positiva adecuación de esta zona de empleo a las nuevas coordenadas de competitividad socioeconómica, así como de un modelo relativamente equilibrado en términos sectoriales y crecientemente consolidado en su relación con el mercado internacional.

En lo que al consumo de educación hace referencia Vitoria-Gasteiz destaca por el fuerte consumo de universitarios que realiza (25.2%), superando ampliamente a las restantes zonas. Entre los egresados de la universidad, los ingenieros y licenciados, y esos otros diplomados no técnicos son los más consumidos por el mercado de trabajo, consumo asociado, además, a la mayoría de las ramas terciarias –aunque especialmente en la “sanidad y servicios sociales”, los “servicios a empresas” y “servicios comerciales” y la “administración pública”– y, en menor medida, a la industria manufacturera y las ramas metálicas. Paralelamente, algunas ramas de actividad como la “educación, sanidad y servicios sociales” o la propia “administración pública”, de fuerte presencia en esta ZE, comienzan a dar síntomas de cierto colapso como puertas de entrada al empleo en la comarca, pues si bien lograban crecer en valores absolutos disminuían notablemente en términos relativos entre 1994 y 2001. Se detecta así un cierto desplazamiento del consumo de universitarios hacia otras ramas de actividad como los servicios de con-

---

<sup>408</sup> Vid. Capítulo V. Apartado 2.3.

<sup>409</sup> Según Castells se observan dos caminos distintos en las pautas seguidas por los diferentes países en la expansión del empleo en los servicios: la vía anglosajona, que pasa de la fabricación a los servicios avanzados manteniendo el empleo de los servicios tradicionales, y la vía alemana y japonesa, que expande los servicios avanzados mientras preserva una potente base industrial e incorpora parte de los servicios al sector industrial (Castells, 2001: 267 y ss.).

sultoría y a empresas –de *producción* los denomina Castells. De manera análoga, se detecta una cierta saturación del mercado de los ingenieros industriales, ya que el análisis del desempleo por niveles de instrucción arroja una tasa de paro del 10.1% para esta categoría de ocupados, muy por encima de la tasa media en la zona. En cuanto a la estructura profesional, la nota dominante era la fuerte presencia de perfiles técnicos y de los trabajadores profesionales de los servicios. Igualmente los mayores pesos relativos del sector de Fuerte Intensidad Cognitiva obedecen a la notable presencia de actividades como la aeronáutica, los transportes o la educación en esta ZE.

La fuerte reducción del desempleo y de la temporalidad son otros de los rasgos diferenciales de esta zona en el periodo 1994-2001. La temporalidad en el empleo afecta al 25% de la población asalariada, la proporción más baja de todas las ZE con diferencia, reduciéndose hasta el 17.4% entre los hombres, ratio en más de 11 puntos inferior a la consignada en el Alto Deba. Destaca, asimismo, por la escasa influencia de este fenómeno sobre el sector industrial en contraposición a las pautas vasca y del resto de las zonas. Por lo que respecta al desempleo, también en esta ZE se puede hablar de pleno empleo para el colectivo masculino que, además, desconoce este fenómeno a partir de los 35 años. La tasa femenina, sin embargo, seguía en torno a los dos dígitos. Análogamente, Vitoria-Gasteiz registra los mayores índices de desempleo entre aquellos con niveles bajos de cualificación.

Por fin, la gran especificidad vitoriana reside en el fuerte comportamiento endogámico que registra en términos de movilidad laboral, sin duda el más elevado de la CAPV, elemento que da cuenta del alto grado de autonomía laboral vitoriano. Las razones de este fenómeno parecen residir en el poderoso entramado productivo y social articulado en torno de la capital alavesa, así como en el muy significativo peso, tanto poblacional como en términos de PIB, etc., que recoge esta zona. El cociente entre emigrados e inmigrados por causas laborales (0.74) denota que el número de ocupados inmigrados acogidos frente al de emigrados fuera de los límites naturales de la comarca es superado por el primero de los grupos en cerca de un 25%. Igualmente, la tasa de atracción laboral se ha estabilizado en el entorno del 104%, computando así un aumento en el número de ocupados diarios frente al de residentes. Finalmente, los patrones de mayor movilidad hacia fuera de la ZE se asocian con el grupo de edad de 25 a 39 años, las ramas terciarias de la “sanidad y los servicios sociales”, el “comercio y los servicios a empresas”, el grupo de profesionales y técnicos y, por fin, los titulados universitarios. Entre quienes recalcan en Vitoria-Gasteiz para desempeñar su trabajo, la cohorte de 30 a 39 años, las ramas de la “industria manufacturera” y la “administración pública”, los obreros y aquellos con cualificación de tipo profesional o técnica, son los más numerosos.

### 2.6.3. Margen Izquierda

La positiva evolución de la actividad y el empleo en la Margen Izquierda entre 1994 y 2001 no oculta, sin embargo, las bajas tasas de actividad global (61.5%) y empleo (53.4%) que consigna esta ZE. De manera análoga, a pesar de la fuerte reduc-

ción experimentada, la tasa de paro sigue afectando al 13.1% de la población activa, ratio que alcanza el 18.5% entre las mujeres. De igual modo, la significativa reducción de la población potencialmente activa (-11.9%) constituye otro de los rasgos definitorios de la comarca.

El sector predominante es el terciario y, dentro de éste, las ramas del “comercio y la hostelería”, “servicios a empresas”, “transporte y comunicaciones” y la “sanidad y los servicios sociales”. Al igual que en Vitoria-Gasteiz se detecta un notable colapso del crecimiento de los empleos en las ramas terciarias tradicionales presentando, asimismo, una fuerte feminización de las mismas. Esta ZE recoge, sin duda, las mayores transferencias sectoriales de empleo en el periodo 1981-2001, fenómeno que obedece a la drástica reducción de empleo industrial (-46.9%) acaecida a causa de las sucesivas reconversiones de la siderurgia y la industria del acero, en otro tiempo elementos tructores de la comarca. Análogamente, entre las ramas industriales el mayor peso relativo aún lo arroja la “metalurgia” y los “materiales de transporte”. Finalmente, otro de los rasgos específicos es el que se corresponde con el inusitado peso de la construcción, muy por encima de los valores medios europeos y vascos.

Ciertamente, el rasgo definitorio de esta zona es que ha realizado su particular transición a remolque de un fuerte proceso de reconversión industrial que, más allá de la fuerte reducción de las actividades industriales y su drástica sustitución a favor de otras de carácter terciario, ha venido acompañado de una fuerte descapitalización económica y, fundamentalmente, humana. En efecto, la notable reducción de la población potencialmente activa es la consecuencia más diáfana de las medidas de ajuste laboral adoptadas en las décadas de los ochenta y noventa del pasado siglo.

En lo que respecta a la cualificación, la Margen Izquierda consigna el menor índice de formación reglada de las tres ZE, destacando por el consumo más acusado entre aquellos ocupados con estudios primarios o menos y, especialmente, el grupo de “otros” secundarios. La saturación en el consumo de universitarios por parte de las ramas de la “educación” o la “administración pública” es otro de los rasgos diferenciales de esta comarca. Más significativos son, sin embargo, los considerables consumos de educación por las ramas de la “sanidad y los servicios sociales” –fenómeno asociado con la extensión de las necesidades de este tipo y el mayor envejecimiento poblacional relativo–, el “transporte y las comunicaciones”, los “servicios financieros y a empresas” o la “hostelería”. Este fenómeno deriva así en el liderazgo que ejerce esta zona en el sector de Formación Superior sobre el resto de las comarcas e, incluso, de la propia CAPV. Por fin, subrayar la dualidad ocupacional que se detecta entre aquellos colectivos con un nivel de cualificación más elevado y esos otros con ausencia del mismo.

En términos de desempleo y temporalidad ésta es la ZE con mayores tasas. En efecto, los efectos de la crisis de la siderurgia y del sector del acero continúan siendo palpables, de modo que es posible sostener que la Margen Izquierda es la comarca con el índice de vulnerabilidad y fragmentación social más elevado. Entre otras cuestiones, llama poderosamente la atención la preeminencia del empleo temporal en la creación neta de empleo en el periodo estudiado, probablemente muy influida por las ramas de actividad del “comercio y la hostelería” o la construcción, de fuerte presencia zonal.



Análogamente, los sectores con mayores niveles de cualificación son los que índices de temporalidad más elevados concentran, al igual de lo que sucede con el colectivo de ocupados con perfiles universitarios. En cuanto al desempleo, es éste un fenómeno estructural y transversal al conjunto de las categorías estudiadas, con especial incidencia entre el colectivo juvenil (16-35 años). Asimismo, esta comarca recoge las proporciones más altas de PLD, en consonancia con su superior tasa de paro.

Para finalizar, la Margen Izquierda es la comarca con menor autonomía laboral de todas las aquí estudiadas (35.5%), lo que la sitúa unos 20 puntos por detrás del guarismo medio vasco. Este fenómeno parece asociarse a la pérdida de dinamismo industrial y económico de esta ZE en las dos últimas décadas, lo que ha obligado al conjunto de los ocupados a desplazarse hacia otros municipios y subzonas del Gran Bilbao como el valle de Asúa. La escasa autonomía laboral de esta zona, empero, se encuadra en una comarca del Gran Bilbao que arroja tasas de endogamia laboral muy elevadas, en línea con el alto grado de demográfico y urbano del área metropolitana, así como con la centralidad que la capital vizcaína ejerce en el entorno. Naturalmente, la escasa endogamia se ve acompañada por un cociente de emigración/inmigración mucho más elevado (1.60), guarismo que está indicando que la proporción de quienes emigran por causas laborales a otros municipios superan en un 60% a quienes recalán en la Margen Izquierda. En efecto, qué mejor indicador que la tasa de atracción laboral que apenas alcanza el 75.5%. De modo análogo, se constata una redistribución interna de los polos municipales de atracción laboral a favor de los de tamaño medio, caso del Valle de Trápaga y Muskiz. Por último, entre el colectivo de ocupados residentes desplazado fuera de esta ZE, destacan las mayores proporciones de movilidad para los mayores de 45 años, quienes se emplean en las ramas del “transporte y comunicaciones”, la construcción y el comercio, los trabajadores cualificados y quienes ostentan estudios bien de tipo primario o bien profesionales. *Sensu contrario*, entre quienes acuden a esta zona, los mayores índices de movilidad se correspondían con el grupo de edad de 40 a 54 años, las ramas de la “industria manufacturera”, el comercio, los “servicios sociales y asistenciales”, la construcción, los obreros y, aquellos con estudios primarios y profesionales.

# CONCLUSIONES

---

Una vez expuestos los resultados detallados del análisis empírico, llega el momento de cuestionarse el grado de cumplimiento de los objetivos anunciados al comienzo de esta investigación. A tales efectos, las líneas que siguen irán desgranando las conclusiones derivadas del contraste de la hipótesis y subhipótesis planteadas en este trabajo, así como algunas reflexiones sobre las vías de investigación que se podrán desarrollar en un futuro.

#### *a) Con respecto a la hipótesis primaria*

Puede sostenerse que en las páginas precedentes se han demostrado los dos niveles recogidos en la hipótesis primaria de este estudio. En efecto, un primer análisis empírico ya constata que la regulación social del empleo en la CAPV ha soportado una profunda transformación en sus componentes definitorios en los últimos tres decenios. De este modo, el fenómeno del desempleo, desconocido a lo largo de los años sesenta y setenta del siglo pasado; la apuesta postfordista organizativa e institucional a favor de la flexibilización del proceso de trabajo y de la organización productiva, con la subsiguiente extensión de la inestabilidad y temporalidad en el empleo; la transformación de la estructura sectorial del empleo hacia una mayor extensión de las actividades económicas del sector industrial y terciario basadas en el uso más intensivo del conocimiento; la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo; la transición hacia una nueva estructura ocupacional en la que las profesiones de tipo ejecutivo, técnico y profesional aumentan su peso relativamente más rápido que las demás; o, por fin, la tendencia al aumento de los niveles de capital humano entre la población activa constituyen, ya actualmente todas ellas, realidades laborales que se extienden progresivamente en el conjunto de la CAPV.

De manera análoga, empero, la investigación también ha puesto de manifiesto la existencia de un componente zonal o territorial que, en las últimas décadas, ha recogido y asimilado diferenciadamente el conjunto de alteraciones anteriores. Efectivamente, el análisis efectuado saca a la luz que la CAPV recoge al menos tres áreas geográficas que, desde su participación en los elementos compartidos en la Comunidad presentan, sin embargo, estructuras sociales de empleo cuantitativa y cualitativamente distintas, fundamentadas en el influjo de una conformación histórica e institucional particular en cada una de las zonas. Los resultados obtenidos, no obstante, no permiten deducir la validez de estas tres zonas como una tipología cerrada y no sujeta a análisis posteriores. En efecto, la identificación de estos tres grandes patrones estructurales debería obligar, al menos en cierta medida, a cuestionarse sobre la posibilidad

de que la CAPV encierre otros modelos o zonas de empleo con connotaciones que bien pudieran asemejarse o distinguirse con respecto a las aquí estudiadas. La mera observación social, ciertamente, ya ofrece algunas pistas a este respecto, de modo que sería de sumo interés contrastar otro tipo de estructuras zonales como el cinturón industrial del entorno de Donostia, la comarca del Duranguesado como corredor natural del cooperativismo mondragonés, la Rioja Alavesa y su presumible especialización en el sector vitivinícola, o el influjo devenido de la geografía transfronteriza del eje Irún-Hondarribia, entre otros muchos.

Ciertamente, frente a la no pocas veces (pre)asumida homogeneidad que supuestamente acompañaría al mercado laboral vasco, este trabajo ofrece la información estadística suficiente para atestiguar que cualquier estudio del empleo en la CAPV deberá afrontar y reconocer la fuerte segmentación territorial existente en el mercado laboral y, por lo tanto, la consideración del factor de la zonalidad como posible causa explicativa de los desequilibrios internos del propio mercado. No quiere esto decir, naturalmente, que todo acercamiento empírico al estudio del empleo en la CAPV deba plantearse desde el cedazo zonal, pues la consideración de las zonas de empleo en forma aislada o pura resultaría insuficiente para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo. Esta consideración, sin embargo, no obsta para subrayar la utilidad de este enfoque en el análisis de un proceso harto complejo *per se*.

En este mismo sentido, debe subrayarse que el análisis de la génesis y consolidación de las zonas de empleo llevado a cabo en el Capítulo V de este trabajo, ha puesto de manifiesto el fuerte influjo de las variables endógenas en la moderna configuración de la estructura social del empleo zonal. De este modo, ha sido posible evaluar y encuadrar correctamente las estructuras de empleo actuales en el más amplio contexto de las alteraciones acaecidas en las últimas décadas en el conjunto de las ZE. En efecto, las singularidades vizcaína, guipuzcoana y alavesa son difícilmente comprensibles sin una correcta delimitación de las coordenadas socio-históricas e institucionales en las que se desenvuelven. El elemento endógeno es, en este sentido, ineludible de cara al correcto enfoque de la investigación social.

### ***b) Con respecto a las subhipótesis***

Asimismo, en el curso del análisis de este trabajo se han sometido a contraste empírico diversas subhipótesis planteadas anteriormente. La primera de la subhipótesis planteaba que los diferentes periodos de crisis económica e industrial a los que ha estado sometida la CAPV en el interludio 1975-1995, habrían derivado hacia adecuaciones o patrones sectoriales de empleo diferenciadas en la Margen Izquierda, Vitoria-Gasteiz y el Alto Deba. De ese modo, se cuestionaba abiertamente el que la “terciarización” del empleo –por otra parte tesis ya muy asumida en la literatura– no constituiría la única pauta de adaptación zonal a dichos impactos.

Las cifras de actividad económica y ocupación aquí manejadas y su contraste con respecto a distintas variables sociológicas, en efecto, han demostrado que poco tienen

que ver los patrones de adecuación y superación de la crisis en las tres zonas objeto de estudio. Ya se ha manifestado sobradamente que el Alto Deba se ha erigido en la zona de empleo con un carácter más diferenciado en este sentido, ya que, más que de terciarización de su estructura sectorial, cabe hablar de la reorganización de su potente estructura productiva industrial, fenómeno que permite identificar y definir a esta comarca como un área neointustrial. Llegado este punto, sería de interés investigar hasta qué punto existe una complementariedad entre el modelo del Alto Deba y el de Vitoria-Gasteiz. Ciertamente, el desorbitado peso industrial del valle que, como ya se ha visto lastra el proceso de terciarización de la economía zonal, induce a presuponer el que éste pueda sostenerse en tales coordenadas gracias al contrapeso que ejerce la zona de empleo vitoriana en lo que a la oferta de servicios comerciales, personales, y de otro tipo realice. Nótese la relativa cercanía geográfica entre ambas zonas. En cualquier caso, se trata de una hipótesis de trabajo abierta.

En el caso de Vitoria-Gasteiz, sin embargo, se constataban dos elementos complementarios: de un lado, parece que el modelo de desarrollo local basado en la “desindustrialización para la reindustrialización” –haciendo uso de la expresión de Vázquez Barquero (1993)– por el que se optó desde las instituciones públicas en estrecha colaboración con el entramado empresarial a comienzos de la década de los ochenta, ha logrado atemperar la pérdida de empleos industriales, hasta el punto de que el peso de este sector en la ocupación es incluso superior a la proporción media vasca; de otro, esta circunstancia se ha acompañado por una muy notable transferencia de empleo hacia las ramas terciarias, fenómeno en el que la determinación como capital administrativa de la CAPV ha jugado, qué duda cabe, a favor de esta específica transición.

La Margen Izquierda, por su parte, constituye el paradigma de la crisis y reestructuración industrial vasca. La “modernización” de su estructura sectorial de empleo, lejos de basarse en modelo de transición alguno, ha estado marcada por la necesidad de acometer sucesivas reconversiones siderúrgicas, navales y de la industria auxiliar, lo que ha devenido en una fuerte descapitalización económica y, en especial, del factor humano. De este modo, el modelo, de existir, ha estado fundamentalmente orientado y obligado a la resolución de los ajustes industriales y laborales. La resultante ha sido, así pues, la de la drástica transferencia de empleo hacia dos lados: un preponderante sector terciario con un desarrollo mayormente anárquico en lo que a las ramas de actividad compete; y un poderoso sector de la construcción en continuo crecimiento. Merece la pena recordar a este respecto la reflexión expresada por M. Castells, para quien la pautas de transición postindustrial en lo que a la transformación de la estructura sectorial del empleo hace referencia obedecerían, no tanto al cambio social inherente al conjunto de las sociedades hacia su superación, cuanto a bagajes políticos, culturales y sociales diferenciados. Es decir, que no por acometer ajustes y transformaciones sectoriales aceleradas (destrucción masiva de empleo industrial) se alcanza una modernización de la estructura de empleo en un territorio dado, sino que, más bien, la opción por uno u otro tipo de pautas de transformación suelen correlacionarse con estrategias y políticas fundamentadas en el diferente grado y calidad del capital social acumulado. La constatación de este conjunto de patro-

nes de adecuación postindustrial, por lo tanto, permite afirmar que la primera de las subhipótesis definida ha quedado demostrada.

Asumido este presupuesto, empero, es necesario señalar que el elemento industrial no se limita al desorbitado peso del Alto Deba, sino que continúa siendo un factor sustantivo del mercado de trabajo vasco. Conviene no perder de perspectiva que casi un 30% del total de los empleados se ocupan a comienzos del nuevo milenio en las distintas actividades industriales vascas. Y tampoco deberá perderse de vista que las mayores tasas de productividad e innovación tecnológica residen en este preciso sector. Por esta razón convendría reflexionar sobre el papel que debiera jugar la Margen Izquierda en la economía vasca y vizcaína, una zona de empleo otrora motor industrial vasco y estatal que a finales de 2001 mostraba una estructura industrial ciertamente disminuida.

En referencia a la segunda de las subhipótesis trazada, la investigación acometida en las páginas precedentes también ha aclarado que, en términos globales, los presupuestos eran los correctos. En efecto, desde un punto de vista genérico se ha demostrado la tendencia a la elevación continuada de los niveles de cualificación de la población activa vasca y zonal. Constituye éste un comportamiento que se ha acelerado significativamente desde mediados de la década de los noventa, momento en el que ingentes volúmenes de nuevos activos –fruto del fenómeno conocido como *baby boom*– acceden al mercado laboral con perfiles de cualificación y formación cada vez más elevados. Más específicamente, sin embargo, se han detectado algunas pautas hacia la especialización en el consumo de educación por parte de las economías zonales que obedecen al tipo de estructura social del empleo inherente a cada una de ellas. Así, por ejemplo, la fuerte presencia de las ramas de la metalurgia y la fabricación de máquina-herramienta en el Alto Deba da lugar a una cuantiosa oferta laboral de perfiles de tipo profesional y universitario –especialmente de grado medio– de carácter técnico, por ser éstos los mayormente consumidos por el sistema productivo de esta ZE. Paralelamente, se observa que esta creciente demanda de dichos perfiles parece estar sujeta, asimismo, a la apuesta zonal a favor de las actividades intensivas en el consumo y desarrollo de innovaciones tecnológicas, en sintonía con la propia visión y estrategia desplegada por el entramado cooperativo en este sentido.

Por otro lado, sin embargo, también se ha verificado que los elementos constitutivos de una estructura de empleo particular pueden dar lugar a desajustes entre el tipo de capital humano disponible en un espacio-territorio y la demanda laboral efectiva que acontece en el mismo, hecho éste que deviene así en la expulsión de ciertos volúmenes de población activa hacia el desempleo, hacia puestos de trabajo de menor cualificación o poco “naturales”. Al hilo de este argumento, se han mostrado índices relativos en el consumo de educación universitaria por parte del sector de la hostelería de la Margen Izquierda, o la expulsión hacia el desempleo y la mayor movilidad que parece asociarse entre los universitarios superiores con perfiles técnicos en Vitoria-Gasteiz, fenómenos todos ellos estrechamente relacionados con una cierta saturación de los puertos de entrada al empleo para estos colectivos en dichas zonas.

Paralelamente, entre las distintas causas de estos desajustes entre la oferta y la demanda de trabajo en algunas zonas, se apuntaba a los patrones de movilidad zonal, fundamentados en un tipo de comportamiento que primaría la autonomía laboral (endogamia) de cada una de las zonas de empleo frente al ajuste de los desequilibrios intra e intercomarcales. El ajuste del mercado de trabajo, de esta manera, vendría dado a través de los efectos compensatorios devenidos del flujo de desplazamientos diarios para cubrir las vacantes de empleo. En otras palabras, se ponía en solfa la hipótesis ortodoxa del mercado de trabajo que, como se recordará, parte del presupuesto de la existencia de un mercado laboral homogéneo con un numeroso grupo de trabajadores intercambiables y que, además, gozarían de información perfecta sobre las vacantes laborales o los acuerdos alcanzados por otros trabajadores.

El análisis efectuado demuestra claramente que la autonomía laboral zonal medida como el cociente entre los ocupados que residen y trabajan en una misma zona es, para el caso vasco, relativamente elevada (superaba el 70% en 2001), alcanzando un índice medio del 55.5% cuando en lugar de la zona se recurre al nivel municipal. Más aún, acudiendo a los índices de las grandes comarcas vascas –conviene no confundirlas con las zonas de empleo– delimitadas por Eustat, la investigación pone de relieve grados de endogamia comarcal en el entorno del 90% en la Llanada Alavesa, el Alto Deba y el Gran Bilbao a finales de 1996, hecho que a la luz de los presupuestos ortodoxos y de las elevadas cifras de paro que se registran en determinadas áreas de la CAPV, denotaría la concurrencia de distintas “imperfecciones” en el mercado de trabajo vasco. Entre otras, la primera de ellas se correspondería, siguiendo de nuevo la propia argumentación ortodoxa, con la inexistencia real de flujos de información interzonal sobre vacantes o, más específicamente, aludiría a la constatación empírica de que apenas existen trasvases de información sobre los desajustes entre la oferta y la demanda laboral más allá de los límites de cada una de estas grandes comarcas.

No obstante lo anterior, es necesario tomar en consideración otro tipo de elementos, normalmente obviados en los análisis más economicistas, pero de indiscutible significación para la correcta comprensión del fenómeno de la movilidad laboral y los ajustes operados en el mercado de trabajo. El primero de estos elementos alude al factor de las infraestructuras disponibles en el territorio. En efecto, sería de sumo interés comprobar hasta qué punto una política dinamizadora de la movilidad, y articulada sobre la base de un sistema de comunicaciones viarias y ferroviarias moderno, sería capaz de estimular mayores flujos laborales entre las distintas zonas de empleo vascas. El análisis de este extremo resulta imprescindible en el mismo momento en el que se deciden plantear ciertas políticas públicas de promoción del empleo. El segundo de los elementos considera que en la movilidad laboral también concurren factores de índole más antropológica, tal es el caso de la adscripción o sentimiento por lo local. Ciertamente, parece cuando menos complicado intentar favorecer mayores niveles de movilidad cuando elementos de tipo subjetivo y cultural, difícilmente objetivables aunque de indisimulada influencia, pueden estar impidiendo la propia movilidad. Finalmente, existe otro factor que, en las condiciones económicas y sociales actuales, puede favorecer o bien fagocitar de raíz los desplazamientos por causas de trabajo. La problemática ligada al elemento residencial y, más específicamente a la compra de vi-

vienda, qué duda cabe, impone actualmente sus propia dinámica en el mercado de trabajo vasco y zonal.

Pero si en vez de tomar en cuenta las grandes comarcas se acude ahora a las zonas de empleo y se mide el grado municipal medio de autonomía en cada una de ellas, si bien la constatación del elevado componente endogámico anterior continúa siendo válida en términos generales, ésta deberá matizarse en lo que a la Margen Izquierda hace referencia. En efecto, la fuerte endogamia del Gran Bilbao se reduce ahora drásticamente hasta el 35% que presenta la zona de empleo vizcaína, elemento que expresa así una fuerte movilidad intrazonal. Teniendo en cuenta los acusados desajustes registrados en la Margen Izquierda (altas tasas de desempleo, infraconsumo de educación universitaria, etc.), el elevado volumen de desplazamientos diarios hacia otros municipios de la comarca bilbaína desde esta zona parece estar asociado con la particular estructura de empleo zonal. El problema estriba, de este modo, en la delimitación geográfica que se asuma en el momento de llevar a cabo el análisis. Si se opta por el Gran Bilbao, ya se ha visto, el índice de autonomía laboral es muy elevado gracias al fuerte componente urbano y metropolitano que le acompaña. Es en el momento en el que se opta por delimitar la Margen Izquierda como tal cuando surge realmente la fuerte movilidad exógena que caracteriza a esta zona de empleo. En suma, el análisis llevado a cabo permite concluir que los ajustes entre oferta y demanda laboral están notablemente influenciados por el factor de la zonalidad, bien sea medido a través de su correspondiente grado de autonomía laboral o bien de la particular estructura social del empleo que le acompaña y define.

El tercero de los presupuestos planteados en esta investigación presumía que los dos grandes fenómenos definitorios de la transformación del marco del empleo en las tres últimas décadas —el paro y la extensión de las formas atípicas de empleo— comportaban un carácter estructural y transversal a todas las zonas de empleo más allá de las periódicas fluctuaciones que pudieran derivarse del capricho del ciclo económico. El análisis llevado a cabo demuestra, efectivamente, que desde la perspectiva del mercado de trabajo *agregado* vasco, el paro y la temporalidad en el empleo se han convertido desde hace mucho tiempo en elementos consustanciales del mismo. Sin embargo, la introducción del criterio territorial obliga a matizar y sostener que existen pautas de adaptación zonal diferenciadas en relación a ambos fenómenos.

En primer lugar, con respecto al fenómeno del desempleo ya que si bien, tal como ya se ha manifestado, ha operado una tendencia general a la baja en todas las ZE, las diferencias entre las tasas interzonales son de calado. La evolución del desempleo en el Alto Deba y, en alguna menor medida, en Vitoria-Gasteiz en contraposición a la Margen Izquierda viene a demostrar, de nuevo, idiosincrasias particulares en cada uno de los mercados de trabajo locales, que en el primero de los casos logra una rápida disminución de las ratios y la consecución del pleno empleo para ciertas categorías de ocupados, mientras que en el segundo de los casos corrobora los déficit estructurales inherentes a la comarca, impidiéndole así participar en toda su dimensión del ciclo económico expansivo abierto desde mediados de los noventa. Esta constatación empírica lleva a concluir que no se puede asumir la hipótesis de la transversa-



lidad recogida anteriormente; en efecto, el contraste de los datos verifica la existencia de distintas correlaciones zonales entre el desempleo y variables como la edad, el género o el nivel de estudios.

En segundo lugar, con respecto a la calidad en el empleo se consigna, desde hace años, la intensificación en el recurso a la flexibilidad laboral numérica, en consonancia con las bases normativas establecidas en 1984 en el Estado español. Este fenómeno, al igual que en el caso del desempleo, no obsta para que existan patrones o tipologías zonales en lo que a la temporalidad en el empleo hace referencia. En efecto, se demuestra que, nuevamente, las estructuras endógenas están jugando distintamente a favor o en contra de la extensión de la contratación laboral determinada. De este modo se encuentra que la modernización de la estructura laboral en la Margen Izquierda, erigida a golpe de reestructuraciones industriales, ha derivado hacia la concurrencia de mayores índices de temporalidad y desempleo; mientras tanto, el modelo de desarrollo endógeno vitoriano parece encaminarse hacia la mitigación de tales índices; y en el Alto Deba acontece un fenómeno que tiene mucho que ver con la incidencia del cooperativismo, pues se ha demostrado que, al menos con respecto a la temporalidad, existe una *cleavage* entre el estatuto cooperativo y el asalariado con especial incidencia entre el colectivo joven. Este muestrario de fenómenos laborales permite concluir que si bien el desempleo y la temporalidad siguen presentes en todas las ZE, su grado y caracterización es muy distinto por lo que no se puede sostener la transversalidad de los mismos con independencia del total de variables socio-lógicas consideradas.

En cualquier caso, es preciso señalar que sería una imprudencia científica pretender deducir patrones estructurales de comportamiento en lo que a los fenómenos del desempleo y la temporalidad para cada zona hace referencia. El análisis llevado a cabo, en efecto, se circunscribe a un periodo de tiempo todavía corto y muy influenciado, además, por el ciclo económico expansivo abierto a mediados de la década pasada. En este sentido, sería deseable complementar en un futuro las tendencias apuntadas en este trabajo, para lo cual, afortunadamente, ya se dispone de un instrumento muy adecuado –el CMT– aunque sorpresivamente muy poco utilizado aún por los científicos sociales.

Finalmente, en el capítulo referente a los patrones de movilidad, autonomía y atracción laboral también se ha demostrado el fuerte influjo de las estructuras zonales. Como ya se ha adelantado más arriba, los índices de autonomía municipal media en cada zona difieren sustancialmente entre el elevado grado de Vitoria-Gasteiz y el mucho menor de la Margen Izquierda, con el Alto Deba ocupando un lugar también muy destacado. Así, se demuestra que existe una relación positiva entre los índices de autonomía laboral y el dinamismo zonal medido en términos de empleo y estructura productiva. Este hecho manifiesta la necesidad de incentivar la aplicación de políticas de empleo locales que complementen a las de ámbito general, pues es conocida la cronificación de ciertos fenómenos de desempleo, desajustes entre la cualificación y el empleo, etc. que, en no pocas ocasiones, apenas se ven afectados por las grandes políticas públicas. En cuanto a la atracción laboral también se constatan patrones de

atracción diferentes. De esta manera, frente al saldo positivo que presenta el cómputo del colectivo de ocupados inmigrantes y emigrantes en Vitoria-Gasteiz y el Alto Deba, la Margen Izquierda se comporta de manera inversa. En este mismo sentido, se demuestran las tipologías específicas de inmigración y emigración por causas laborales en cada una de las zonas de empleo, afectando diferenciadamente a cada grupo en función de variables como la edad, el nivel de instrucción, el sector y rama de actividad o la profesión.

En último lugar, debe señalarse la potencialidad derivada de la explotación específica de los censos y padrones en orden al estudio de los mercados de trabajo locales/zonales en el conjunto de la CAPV. El trabajo aquí expuesto únicamente ha entrado a analizar tres zonas que responden a modelos de industrialización y reestructuración industrial marcadamente distintos. Quedan así abiertas las puertas a un estudio completo de los mercados locales al estilo de los que desde los años sesenta y setenta del siglo pasado se vienen realizando en otros países europeos como Gran Bretaña, Francia, Italia o Alemania. Para el caso estatal, los intentos llevados a cabo en Cataluña y, más recientemente en la Comunidad de Valencia, debieran animar a complementar las primeras pinceladas esbozadas en esta investigación.

# BIBLIOGRAFÍA

---

- ABRAMOVITZ, M. y DAVID, P. A. (1996), "Technological change and the rise of intangible investments: the US economy's growth path in the twentieth century", in D. Foray y B. A. Lundwall (eds), *Employment and growth in the knowledge based economy*, OCDE, París.
- AGIRRE KEREXETA, I. (1979), "Modelos de industrialización", pp. 361-424, en *Euskaldunak - La etnia vasca*, Etor. Donostia.
- AGIRRE KEREXETA, I. (1987), *El valle del Deva. Estudio de geografía urbana e industrial*, Caja de Ahorros Provincial de Guipúzcoa, San Sebastián.
- AGLIETTA, M. (1979), *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos. Siglo XXI*. Madrid.
- AIZPURU, M. y RIVERA, A. (1994), *Manual de historia social del trabajo*, Siglo XXI. Madrid.
- ALBA-RAMÍREZ, A. (1991), "Fixed-Term Employment contracts in Spain: labour market flexibility or segmentation?" *Working Paper* 91-29, Universidad Carlos III de Madrid.
- ALBERT, C. (1998), *La demanda de educación superior en España 1977-1994*, Ministerio de Educación y Cultura. CIDE. Madrid.
- ALBIZU, E. (1997), *Flexibilidad laboral y gestión de los recursos humanos*. Ariel Sociedad Económica. Barcelona.
- ALBIZU, E. y BASTERRETXEA, I. (1998), "Flexibilidad laboral y generación de empleo en tiempos de crisis. El caso de Mondragón Corporación Cooperativa", pp. 83-98, en *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 7, 3.
- ALBROW, M. (1997), *The global age: State and society beyond modernity*, University Press. California.
- ALDCROFT, D. H. (1989), *Historia de la economía europea 1914-1980*, Editorial Crítica, Barcelona.
- ALDCROFT, D. H. (2001), *The European Economy, 1914-2000*, Routledge, 4ª Ed., Londres.
- ALONSO, L. E. (1999), *Trabajo y ciudadanía*, Trotta. Madrid.
- ALONSO, L. E. (2000), *Trabajo y postmodernidad: el empleo débil*. Editorial Fundamentos. Madrid.
- ALONSO OLEA, M. (1994), *Introducción al Derecho del Trabajo*, Civitas. 5ª Ed. Madrid.
- ALONSO OLEA, M. y CASAS, M. E. (2002), *Derecho del Trabajo*, Civitas. 20ª Ed. Madrid.
- ÁLVAREZ ALEDO, C. (1996), *El impacto de la contratación laboral sobre el sistema productivo español*, CES. Madrid.

- AMIN, A. (1994a), "Post-Fordism. Models, Fantasies and Phantoms of transition", pp. 1-40, in Ash Amin (ed.), *Post-Fordism, a reader*, Basil Blackwell, Oxford.
- AMIN, A. (1994b), "La especialización flexible y las pequeñas empresas en Italia: Mitos y realidades", pp. 201-224, in A. Pollert, *¿Adios a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y S. Social, Madrid.
- AMIN, S. (1998), *El capitalismo en la era de la globalización*, Paidós Estado y Sociedad, Barcelona.
- ANDERSON, P. (1996), "El despliegue del neoliberalismo y sus lecciones para la izquierda", en *Pasos*, n.º 66, julio-agosto.
- ANES, G. (ed.) (1999), *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*, Círculo de Lectores, Barcelona.
- ANES ÁLVAREZ, R. (1989), "La banca y el crecimiento económico en el País Vasco", en *Ekonomiaz*, n.º 9-10, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- ANXO, D. y O'REILLY, J. (2000): "Working Time Regimes and Transitions in Comparative perspective", en J. O'Reilly *et al.*, *Working Time Changes: Social Integration through Transitional Labour Market*, Edward Elgar Publisher. 2000.
- APPLEBAUM, H. S. (1992), *The concept of work: ancient, medieval and modern*, State University of New York, Albany.
- ARENDDT, H. (1958), *The human condition*, Doubleday Anchor Books, New York.
- ARGYRIS, C. y SCHÖN, D. A. (1978), *Organizational Learning*, Reading MA, Alisson-Wesley.
- ARRIGHI, G. (1999), *El largo siglo XX*, Akal, Madrid.
- ARRIGHI, G. *et al.* (1999), "Movimientos antisistémicos", en G. Arrighi, *El largo siglo XX*, Akal, pp. 83-119. Madrid.
- ASHFORD, D. E. (1989), *La aparición de los Estados de Bienestar*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- ATKINSON, J. (1986), "Flexibility, uncertainty and manpower management", *IMS Report*, n.º 89. Universidad de Sussex.
- AYERBE, M. y BUENETXEA, E. (2000), "La cultura del trabajo y la actitud emprendedora en el ámbito profesional de la CAPV", en *Cuadernos Sociológicos Vascos*, n.º 3, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- AZNAR, G. (1994), *Trabajar menos para trabajar todos*, HOAC, Madrid.
- BAGLIONI, G. (1992), "Las relaciones laborales en Europa en el decenio 1980-1990", pp. 21-68, in G. Baglioni y C. Crouch (comps.), *Las relaciones laborales en Europa*, Ministerio de Trabajo y S. Social, Madrid.
- BAGNASCO, A. (1989), "Mercado y mercados de trabajo", pp. 21-31, *Sociología del Trabajo*, 6, Madrid.
- BAGNASCO, A. (1997), "Italia: cambio social en tiempos de cambio político", pp. 85-120, *Sociología del Trabajo*, 31, Madrid.
- BAHAMONDE, A. *et al.* (1998), *El crac de 1929*, Temas de Hoy, Historia 16, Madrid.

- BANCO MUNDIAL (1995), *Informe sobre el desarrollo mundial 1.995. El mundo del trabajo en una economía integrada*. Banco Mundial. Washington D. C.
- BASTERRETXEA, I. et al. (2001), *Situación del empleo en Bizkaia: estrategias para afrontar el paro*, Universidad del País Vasco, Bilbao.
- BEAZ (2003), *Memoria anual*. Beaz. Bilbao.
- BECATTINI, G. (1988/1989), “Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano”, pp. 3-17, *Sociología del Trabajo*, 5, Madrid.
- BECATTINI, G. (1992), “The Marshallian industrial district as a socio-economic notion”, pp. 37-51, en F. Pyke, G. Becattini, y W. Sengenberger, *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, ILO. Ginebra.
- BECK, U. (1992), *Risk society*, Sage Publications, Londres.
- BECK, U. (1998), *¿Qué es la globalización?*, Paidós. Barcelona.
- BECK, U. (2000), *La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Paidós. Barcelona.
- BECKER, G. S. (1983), *El capital humano: un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*, Alianza universidad Textos, Madrid.
- BEL, G. y ESTRUCH, A. (1997), *Industrialización en España: Entusiasmos, desencantos y rechazos*, Editorial Civitas, Madrid.
- BELL, D. (1973), *The coming of post-industrial society. A venture in social forecasting*, Basic Books, Nueva York.
- BENEYTO, J. A. y BECERRIL AYIENZA, B. (2001), “El proceso de construcción de las comunidades europeas: de la CECA al Tratado de la Unión Europea”, pp. 85-122, en R. M. Martín de la Guardia y G. A. Pérez Sánchez, *Historia de la Integración Europea*, Ariel, Barcelona.
- BENDIX, R. (1974), “Burocracia”, en *Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales*, Aguilar, Madrid.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1994), *Las regiones que ganan*, Edicions Alfons El Magnánim, Valencia.
- BENTOLILA, S. y DOLADO, J. J. (1994), “Labor Flexibility and Wages: lessons from Spain”, en *Economic Policy*, n.º 18, pp. 54-99.
- BENTON, L. (1993), “La emergencia de los distritos industriales en España: reconversión industrial y divergencia de respuestas regionales”, pp. 27-62, en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, MTSS. Madrid.
- BERGER, P. L. (1976), *Introducción a la sociología: una perspectiva humanística*, Limusa. México.
- BILBAO, A. (1999), *El empleo precario*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- BLANCHARD, O. (1997), *Macroeconomía*, Prentice Hall, Madrid.
- BLAUG, M. (1983), “El estatus empírico de la teoría del capital humano: una panorámica ligeramente desilusionada”, en L. Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. Alianza Universidad. Madrid.

- BLOCK, F. L. (1977), *The origins of international economic disorder: a study of United States international monetary policy from World War II to the present*, Berkeley.
- BLUESTONE, B. y BLUESTONE, I. (1992), *Negotiating the future: a labor perspective on American Business*. Nueva York, Basic Books.
- BOSWORTH, D. *et al.*, (1996), *The economics of the labour market*, Longman. Essex.
- BOURDIEU, P. (1986), "The forms of capital", en J. Richardson (ed), *Handbook of theory and research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.
- BOWLES, S. E. y GINTIS, H. (1983), "La educación como escenario de las contradicciones en la reproducción de la relación capital-trabajo", *Educación y Sociedad*, n.º 2.
- BOYER, R. (ed.) (1986), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ministerio de Trabajo y S. Social. Madrid.
- BOYER, R. (1992), *La teoría de la regulación*, Edicions Alfons El Magnánim, Valencia.
- BOYER, R. (1994), "Las alternativas al fordismo. De los años 80 al siglo XXI", pp. 185-220, en G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*, Edicions Alfons El Magnánim, Valencia.
- BRAVERMAN, H. (1974), *Labor and monopoly capital*, Monthly Review Press. New York.
- BRUNET, I. y MORELL, A. (1998), *Clases, Educación y Trabajo*, Trotta, Madrid.
- BUENO, E. y SALMADOR, M. P. (2000), *Perspectivas sobre Dirección del Conocimiento y Capital Intelectual*, I.U. Euroforum Escorial, Madrid.
- BRUSCO, S. (1993), "Pequeñas empresas y prestación de servicios reales", pp. 235-258, en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, MTSS. Madrid.
- BRUTTI, P. (1993), "Distritos industriales: el punto de vista de los sindicatos", pp. 323-328 en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, MTSS. Madrid.
- BUENO, E. y SALMADOR, M. P. (2000), "La dirección del conocimiento en el proceso estratégico de la empresa", pp. 55-66, en E. Bueno y M. P. Salmador, *Perspectivas sobre dirección de conocimiento y capital intelectual*, I. U. Euroforum Escorial. Madrid.
- BULMER, M. y REES, M. (eds.) (1996), *Citizenship today. The contemporary relevance of T. H. Marshall*, UCL Press, Londres.
- CAJA LABORAL POPULAR (1996), *Economía Vasca*, Caja laboral, Mondragón.
- CARNOY, M. (2001), *El trabajo flexible en la era de la información*, Alianza. Madrid.
- CARRO IGELMO, A. J. (1992), *Historia social del trabajo*, Bosch. Barcelona.
- CASADO DÍAZ, J. M. (2000), *Trabajo y Territorio. Los mercados laborales locales de la Comunidad Valenciana*, Universidad de Alicante. Alicante.
- CASTAÑER, M. (1994), "La ciudad real en Catalunya. Las áreas de cohesión", *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, pp. 101-114, Vol. 2. n.º 99.
- CASTAÑO DEL RIEGO, T. (1991), *La interacción entre los hechos, la política y la teoría económica en la evolución del sistema monetario internacional diseñado en los acuerdos de Bretton Woods*, Editorial de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

- CASTEL, R. (1997), *La metamorfosis de la cuestión social*, Paidós Estado y Sociedad, Barcelona.
- CASTELLS, L. (1987), *Modernización y dinámica política en la sociedad guipuzcoana de la Restauración 1876-1915*, Servicio Editorial de la UPV – Siglo XXI, Madrid.
- CASTELLS, M. (Dir.) (1986), *El desafío tecnológico. España y las nuevas tecnologías*, Alianza, Madrid.
- CASTELLS, M. (1997), *La era de la información*, Alianza, 3 Vol., Madrid.
- CASTELLS, M. (1998), “La estructura social de la era de la información: la sociedad red”, pp. 11-28, en J. F. Tezanos y R. Sánchez Morales (Eds.), *Tecnología y Sociedad en el nuevo siglo*, Editorial Sistema, Madrid.
- CASTELLS, M. (2001), *La era de la información*, 2ª Ed., Alianza, 3 Vol., Madrid.
- CASTILLO, J. J. (1988/1989), “La división del trabajo entre empresas”, pp. 19-40, *Sociología del Trabajo*, 5, Madrid.
- CASTLES, F. (1995), “Welfare States development in Southern Europe”, *West European Politics*, Vol. 18, 2.
- CATALÁN, J. (1990), “Capitales modestos y dinamismo industrial: orígenes del sistema de fábrica en los valles guipuzcoanos, 1841-1918”, pp. 125-155, en J. Nadal y A. Carreras, *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Ariel, Barcelona.
- CAVANAGH, J., WYSHAM, D. y ARRUDA, M. (Eds.) (1994), *Beyond Bretton Woods*, Pluto Press, Londres y Washington.
- CCINB (1969), *Análisis de la Economía Vizcaína y su proyección 1968/71*. Tomo III. Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao, Bilbao.
- CCINB (1978), *Dinámica de la población y del empleo en el País Vasco*, Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao, Bilbao.
- CCINB (1977), *Empleo y formación profesional en Vizcaya 1975-80*. Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao, Bilbao.
- CEBRIÁN, I. y MORENO, M. (2001): “Atypical work in Italy and Spain: The quest for flexibility at the margin in two supposedly rigid labor markets” en S. Houseman, and M. Osawa, *Nonstandard work arrangements in Japan, Europe and the United States*, W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- CEBRIÁN, I; MORENO, M. y TOHARIA, L. (2003), “Are open-ended contracts permanent? Reflexions on 1997 labour market reform in Spain”, *Labour Economics*, número especial de la Conferencia de la EALE-2003.
- CEDEMI (2003), *Memoria Anual*, Cedemi. Bilbao.
- CENTENO, R. (1982), *El petróleo y la crisis mundial*, Alianza Universidad, Madrid.
- CES, (2002), *Memoria 2001*, CES. Madrid.
- CHINCHETRU PÉREZ, F. (1993), *Economía del trabajo en las mujeres: el caso de Euskadi*, UPV-Emakunde, Bilbao.



- CLUSA, J. y RODRÍGUEZ-BACHILLER, A. (1995), "Els mercats de treball de catalunya al final de la crisi econòmica del període 1975-1984", en G. A. Palacio (coord.), *Els mercats de treball de Catalunya 1981-1986-1991*. Generalitat de Catalunya. Barcelona.
- CHAVES, R. (2003), "El modelo cooperativo de Mondragón. El desarrollo económico basado en el cooperativismo", en R. Chaves *et al.* (eds.) (2003), *Elementos de Economía Social. Teoría y Realidad*. Universidad de Valencia. Valencia.
- COASE, R. H. (1937), "The nature of firm", *Económica*, n.º 4.
- COCKETT, R. (1994), *Thinking the unthinkable. Think-tanks and the economic counter-revolution, 1931-1983*, Fontana Press, Londres.
- COLEMAN, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Belknap Press, Cambridge Mass.
- COLLER, X. (1998), *La empresa flexible*, CIS, Madrid.
- COMISIÓN EUROPEA (1991), *Las regiones en la década de los noventa. Cuarto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad*. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA (2000 y 2002), *El empleo en Europa*, Comisión Europea, Bruselas. Varios años.
- COMITÉ DE LAS REGIONES DE LA UE (2002), *La dimensión local de la estrategia europea del empleo*, Bruselas. Comité de Regiones.
- COOKE, P. y MORGAN, K. (1998), *The associational economy. Firms, regions and innovation*. Oxford University Press.
- COOMBES, M. G., *et al.*, (1982), "Functional regions for the population census of Great Britain", pp. 63-112, en D. T. Herbert y R. J. Johnston (eds.), *Geography and the Urban Environment: Progress in research and applications*, vol. 5. Wiley. Londres.
- CORIAT, B. (1993a), *El taller y el cronómetro*, Siglo XXI, Madrid.
- CORIAT, B. (1993b), *El taller y el robot*, Siglo XXI, Madrid.
- CORIAT, B. (1993c), *Pensar al revés*, Siglo XXI, Madrid.
- CORNELLA, A. (2002), *Hacia la empresa en red*, Gestión 2000, Barcelona.
- COSTA, M. T. (1988), "Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible", en *Papeles de Economía Española*, n.º 35, pp. 251-276.
- COSTA, M. T. (1993a), "Prólogo", pp. 7-18, en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, MTSS. Madrid.
- COSTA, M. T. *et al.* (1993b), *EXCEL. Cooperación entre empresas y sistemas productivos locales*, IMPI. Madrid.
- COSTA, M. T. y VILADECANS, E. (2002), "Economías externas y competitividad de las empresas de los SPL: evidencia empírica e implicaciones para el diseño de las políticas industriales y de desarrollo local", en G. Becattini; M. T. Costa y J. Trullén (dir.), *Desarrollo local: Teorías y Estrategias*, Civitas, Diputación de Barcelona, Barcelona.
- COSTAS, A. (1997), "El librecambio, la industrialización y sus desencantos: argumentos a favor del proteccionismo en la segunda mitad del XIX", pp. 205-226, en G. Bel y A. Es-

- truch (1997), *Industrialización en España: Entusiasmos, desencantos y rechazos*, Editorial Civitas, Madrid.
- CRL (2002), *Informe Sociolaboral Anual 2001*, CRL. Bilbao.
- CROMPTON, R. (1994), *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Tecnos, Madrid.
- CROZIER, M. (1965), *El fenómeno burocrático*, Presidencia del Gobierno, Secretaría General Técnica, Madrid.
- CUADRADO ROURA, J. R. (dir.) (2000), *Política Económica: objetivos e instrumentos*, Mc Graw-Hill, 2ª Ed., Madrid.
- DAHRENDORF, R. (1993), *El conflicto social moderno*, Mondadori, Madrid.
- DAHRENDORF, R. (1996), "Citizenship and social class", pp. 25-48, en M. Bulmer y M. Rees (eds.) (1996), *Citizenship today. The contemporary relevance of T. H. Marshall*, UCL Press, Londres.
- DE LA GARZA TOLEDO, E. (1999), "¿Fin del trabajo o trabajo sin fin?", en J. J. Castillo (ed.), *El trabajo del Futuro*, Editorial Complutense, Madrid.
- DE LA VILLA, L. E. y PALOMEQUE, C. (1982), *Introducción a la Economía del Trabajo*, 2 Vols., Editorial Debate, Madrid.
- DE LUCA MARTÍNEZ, J. A. y SOTO PACHECO, G. (1995), *Los distritos industriales como estrategia de desarrollo regional*, Caja Murcia, Murcia.
- DELFAUD, P. et al. (1980), *Nueva historia económica mundial (siglos XIX – XX)*, Vicens – Vives, Barcelona.
- DE MIGUEL CASTAÑO, C. (1992), "Las estadísticas de empleo y paro en España", en C. Guitton et al., *Debates sobre empleo y paro en España*, MTSS. Madrid.
- DEPARTAMENTO DE CULTURA DEL GOBIERNO VASCO (2000), *Juventud Vasca 2000*, Servicio de Publicaciones del Gobierno Vasco, Vitoria – Gasteiz.
- DEPARTAMENTO DE JUSTICIA, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL DEL GOBIERNO VASCO (2000; 2002 y 2003), *Informe sobre el Censo del Mercado de Trabajo*, Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz. Varios años.
- DIARIO OFICIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2002), "Decisión del Consejo de 19 de febrero de 2002 relativa a las directrices para las políticas de empleo de los Estados miembros para el año 2002". L 60/60 – L 60/69.
- DIXON, K. (1998), *Les évangélistes du marché*, Raisons d'agir. París.
- DOCE. (2002), "Decisión del Consejo de 18 de febrero de 2002 relativa a las directrices para las políticas de empleo de los Estados miembros", L60/60. Bruselas.
- DOERINGER, P. B. y PIORE, M. (1983), "El paro y el mercado dual de trabajo", en L. Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Universidad. Madrid.
- DOLADO, J. J. et al. (2000), "La inserción laboral de los titulados universitarios en España", en *Papeles de Economía Española*, n.º 86, pp. 78-97.

- DOLADO, J. J., GARCÍA SERRANO, C. y JIMENO, J. (2002), "Drawing lessons from the boom of temporary jobs in Spain", *Economic Journal*, 112.
- DRUCKER, P. F. (1993), *Post-capitalist society*, HarperBusiness, Nueva York.
- DUMÉNIL, G. y LÉVY, D. (2000), "El desempleo estructural en la crisis de finales del siglo XX. Una comparación entre las experiencias de Europa y Estados Unidos", pp. 233-250, in J. Arriola y D. Guerrero (Eds.), *La nueva economía política de la globalización*, EHU-UPV, Bilbao.
- DUMONT, L. (1999), *Homo aequalis*, 2ª Ed., Taurus. Madrid.
- DUNLOP, J. T. y GALENSON, W. (1985), *El trabajo en el siglo XX*, Ministerio de Trabajo y S. Social, Madrid.
- DURKHEIM, E. (1893), *La división social del trabajo*, versión castellana de 1987, Akal Universitaria, Madrid.
- EDWARDS, R. C. (1979/1983), "Las relaciones sociales de producción de la empresa y su estructura del mercado de trabajo", en L. Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Universidad. Madrid.
- EGAILAN (1999), *Cualificaciones en la C.A.P.V.*, Egailan S. A., Vitoria-Gasteiz.
- EGAILAN (2000a), *El empleo en Euskadi. 1999*, Egailan S. A., Vitoria-Gasteiz.
- EGAILAN (2000b), *Análisis de Contrataciones 1999*, Egailan S. A., Vitoria-Gasteiz.
- EGAILAN (2000c), *Cualificaciones en la C.A.P.V.*, Egailan S. A., Vitoria-Gasteiz.
- EGAILAN (2002), *El empleo en Euskadi 2001*, Egailan S. A., Vitoria-Gasteiz.
- ELORDI, A. et al. (2001), *Trabajo, temporalidad y Empresas de Trabajo Temporal en España*, AGETT, Madrid.
- EMMOTT, M. y HUTCHINTON, S. (1998), "Employment flexibility: threat or promise?", en P. Sparrow y M. Marchington, *Human Resource Management. The new agenda*, Financial Times. Pitman Publishing.
- EPSTEIN, G. A. y SCHOR, J. B. (2000), "Macropolicy in the rise and fall of the golden age", pp. 126-152, en S. A. Marglin, y J. B. Schor, *The golden age of capitalism*, Clarendon Press, Oxford.
- ESCUDERO, A. (1988), "Minería e industrialización en Vizcaya: objeciones a una teoría tradicional", pp. 178-205, en E. Fernández de Pinedo y J. L. Hernández Marco, *La industrialización del norte de España*, UPV – Editorial Crítica, Barcelona.
- ESCUDERO, A. (1990), "Capital minero y formación de capital en Vizcaya (1876-1913)", pp. 106-124, en J. Nadal y A. Carreras, *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Ariel, Barcelona.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1993), *The three worlds of welfare capitalism*, Polity Press, Cambridge.
- ESPING-ANDERSEN, G. (ed.) (1996), *Welfare States in Transition*, Sage. Londres.
- ESPING-ANDERSEN, G. y CASTELLS, M. (1999), *La transformación del trabajo*. Factoría Cultural. Colomers.

- ESPING-ANDERSEN, G. (2000), *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*, Ariel Sociología, Barcelona.
- ESTEFANÍA, J. (1996), *La nueva economía: la globalización*, Temas de Debate, Madrid.
- ESTEFANÍA, J. (2000), *Aquí no puede ocurrir. El nuevo espíritu del capitalismo*, Taurus, Madrid.
- EUROSTAT (1992), *Etude sur les zones d'emploi*. Documento E/LOC/20. Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas. Luxemburgo.
- EUSTAT (1983), *Censo de Población Activa, 1981*. Gobierno Vasco. Bilbao.
- EUSTAT (1988), *Padrón Municipal de Habitantes. Población Activa 1986*. Gobierno Vasco. Bilbao.
- EUSTAT (1990), *Series Demográficas Homogéneas, 1970-1986*, Gobierno Vasco. Vitoria Gasteiz.
- EUSTAT (1993), *Censo de Población Activa, 1991*. Gobierno Vasco. Bilbao.
- EUSTAT (1996), *Movimientos migratorios. Censo de población y viviendas 1991*, Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz.
- EUSTAT, *Encuesta de Población en Relación a la Actividad*. PRA, Varios años.
- EUSTAT (2003), *Padrón Municipal de Habitantes-1996 y Censo de Población-2001*, Explotación específica para este trabajo.
- FAYOL, H. (1916/1961), *Administración General e Industrial*, Herrero Hermanos, México.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, A., PAREJO GÁMIR, J. A. y RODRÍGUEZ SÁIZ, L. (1993), *Curso de Política Económica*, Editorial AC, 2ª Ed., Madrid.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1988), “Factores técnicos y económicos en el origen de la moderna siderurgia y la flota vizcaína. 1880-1899”, pp. 252-279, en E. Fernández de Pinedo y J. L. Hernández Marco, *La industrialización del norte de España*, UPV – Editorial Crítica, Barcelona.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. y HERNÁNDEZ MARCO, J. L. (1988), *La industrialización del norte de España*, UPV – Editorial Crítica, Barcelona.
- FERRERO MUÑOZ, I. (2002), *Milton Friedman. La política económica de un pragmatista liberal*, Instituto de Estudios Económicos. Madrid.
- FINA, L. (1996), “La Unión Monetaria y el empleo”, pp. 197-222, recogido en Fina (2001b).
- FINA, L. (1999), “Políticas activas y pasivas de empleo en la Unión Europea. Los planes nacionales de acción para el empleo”, pp. 249-274, recogido en Fina (2001b).
- FINA, L. (2001a), *El reto del empleo*, Mc Graw-Hill, Madrid.
- FINA, L. (2001b), *Mercado de trabajo y políticas de empleo*, CES, Madrid.
- FINA, L. (2002), “Mercados de trabajo locales, empleo y paro en Europa”, en G. Becattini *et al.* (dir.), *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Diputación de Barcelona. Civitas. Barcelona.
- FINKEL, L. (1994), *La organización social del trabajo*, Pirámide, Madrid.
- FREEMAN, C. (1975), *La teoría económica de la innovación industrial*, Alianza, Madrid.

- FREEMAN, C. (1984), *Long waves in the world economy*, Frances Pinter, Londres.
- FREEMAN, C., CLARK, J. y SOETE, L. (1985), *Desempleo e innovación tecnológica: un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*. Ministerio de Trabajo y S. Social, Madrid.
- FREEMAN, C. y SOETE, L. (1987), *Technical change and full employment*, Basil Blackwel, Oxford.
- FREEMAN, C. y SOETE, L. (1996), *Cambio tecnológico y empleo. Una estrategia de empleo para el siglo XXI*, Fundación Universidad-Empresa, Madrid.
- FRIEDMANN, G. (1983), *Où va le travail humain?*, Gallimard, París.
- FRIEDMAN, M. (1962/1966), *Capitalismo y libertad*, Ed. Rialp, Madrid.
- FRIEDMAN, M. (1970), "A theoretical framework for monetary analysis", en *Journal of Political Economy*, 78, marzo/abril, pp. 193-238.
- FRIEDMAN, M. (1984), *La tiranía del statu quo*, Ariel, Barcelona.
- FRIEDMAN, M. (1990), *Paradojas del dinero. Episodios de historia monetaria*, Ed. Grijalbo. Barcelona.
- FRIEDMAN, M. y FRIEDMAN, R. (1979/ 1987), *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Ed. Grijalbo. Barcelona.
- GALBRAITH, J. K. (1976), *El crack del 29*, Ariel, Barcelona.
- GALBRAITH, J. K. (1980), *El nuevo estado industrial*, Ediciones Orbis, 7ª Ed, Barcelona.
- GALBRAITH, J. K. (1989), *Historia de la economía*, Ariel. Barcelona.
- GALBRAITH, J. K. (1992), *La sociedad opulenta*, Ariel, 3ª Ed., Barcelona.
- GALBRAITH, J. K. (1997), *La cultura de la satisfacción*. Ariel Sociedad Económica. Barcelona.
- GALDOS URRUTIA, R. (1990), *Estructura y dinámica de la población alavesa (1900-1981)*, Diputación Foral de Álava, Vitoria-Gasteiz.
- GALGANO, A. (1993), *Calidad Total*, Díaz de Santos, Madrid.
- GARAYALDE, I. (1996), *Indicadores del mercado de trabajo*, Gobierno Vasco, Bilbao.
- GÁRATE, M. (1976), *El proceso de desarrollo económico en Guipúzcoa*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Guipúzcoa. San Sebastián.
- GARCÍA CRESPO, M., MENDIZÁBAL, A. y VELASCO, R. (1981), *La economía vasca durante el franquismo*, Editorial La Gran Enciclopedia Vasca, Bilbao.
- GARCÍA DE CORTÁZAR, F. y LORENZO ESPINOSA, J. M. (1994), *Historia del País Vasco*, Txertoa, Navarra.
- GARCÍA DE CORTÁZAR, F. y MONTERO, M. (1980), *Historia Contemporánea del País Vasco*, Txertoa, Navarra.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1987), "La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo", en J. Nadal; A. Carreras; y C. Sudriá (comps.), *La economía española en el siglo XX*, Ariel, 2ª Ed., Barcelona.

- GARCÍA DELGADO, J. L. (coord.) (2000), *Franquismo, el juicio de la historia*, Temas de Hoy, Madrid.
- GARCÍA MERINO, L. V. (1987), *La formación de una ciudad industrial: el despegue urbano de Bilbao*, IVAP. Vitoria-Gasteiz.
- GARCÍA-SANZ MARCOTEGUI, A. (1989), “El origen geográfico de los inmigrantes y los inicios de la transición demográfica en el País Vasco (1877-1930). Contribución al estudio de sus interinfluencias”, en *Ekonomiaz*, n.º 9-10, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- GARCÍA SERRANO, C., GARRIDO, L. y TOHARIA, L. (1999), “Empleo y Paro en España: algunas cuestiones candentes”, en F. Míiguelez y C. Prieto, *Las relaciones de empleo en España*, Siglo XXI, Madrid.
- GARMENDIA, J. A. (1987), *Sociología Industrial y de la Empresa*, Aguilar. Madrid.
- GAROFOLI, G. (1994): “Los Sistemas de Pequeñas Empresas: Un Caso Paradigmático de Desarrollo Endógeno”; en G. Benko y A. Lipietz (eds.), *Las regiones que ganan*, Alfons El Magnánim. Valencia.
- GARRIDO, L. (1992), *Las dos biografías de la mujer en España*, MTSS. Madrid.
- GIARINI, O. y LIEDTKE, P. M. (1998), *El dilema del empleo*, Galaxia-Gutemberg, Barcelona.
- GIDDENS, A. (1993), *Sociología*, Alianza, 3ª reimp., Madrid.
- GIDDENS, A. (1994), *Consecuencias de la Modernidad*, Alianza, Madrid.
- GIDDENS, A. (1998), “Un mundo desbocado”, en *Textos de Sociología*, UNED, n.º 5.
- GINER, S. (1997), *Sociología*, Península, 2ª ed. (1ª de 1.969), Barcelona.
- GLYN A. *et al.* (2000), “The rise and fall of the golden age”, pp. 39-125, en S. A. Marglin, y J. B. Schor, *The golden age of capitalism*, Clarendon Press, Oxford.
- GOIENETXE, J. (1996), “La experiencia de la gestión del empleo en MCC”, pp. 155-161, *Ekonomiaz*, n.º 34.
- GOULDNER, A. W. (1954), *Patterns of industrial bureaucracy*, Free Press, Glencoe.
- GONZÁLEZ PORTILLLA, M. (1981): *La formación de la sociedad capitalista en el País Vasco 1876-1913*, Vol. I y II, Itxaropena, Donostia.
- GONZÁLEZ PORTILLLA, M. (1985), *La siderurgia vasca (1880-1901). Nuevas tecnologías, empresarios y política económica*, Servicio Editorial UPV, Bilbao.
- GONZÁLEZ PORTILLLA, M. (1989), “Aspectos de la industrialización del País Vasco”, in *Ekonomiaz*, n.º 9-10, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- GONZÁLEZ PORTILLA, M. (2001), *Los orígenes de una metrópoli industrial: la Ría de Bilbao*, Vol. I y II, Fundación BBVA. Bilbao.
- GOODIN, R. E. *et al.* (1999), *The real words of welfare capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GORDON, D. *et al.* (1973/1986), *Trabajo segmentado. Trabajadores divididos*. MTSS. Madrid.
- GORROÑO, I. (1975), *La experiencia cooperativa del País Vasco*, Leopoldo Zugaza. Durango.
- GORZ, A. (1994), “Salir de la sociedad salarial”, *Debats*, n.º 50, Barcelona.
- GORZ, A. (1997), *Metamorfosis del trabajo*, 2ª Ed., Sistema. Madrid.

- GORZ, A. (1998), *Misérias del presente, riqueza de lo posible*, Paidós Estado y Sociedad, Barcelona.
- GRAY, J. (1992), *Liberalismo*, Ed. Patria. México.
- GRUBB, D. y WELLS, W. (1993), "Employment regulation and patterns of work in EC countries", *OECD Economic Studies*, n.º 21, pp. 7-58.
- GURRUCHAGA, A. et al. (1991), *Estructura y procesos sociales en el País Vasco*, Servicio Editorial de la UPV-EHU. Bilbao.
- HALL, P. A. (ed.) (1989), *The political power of economic ideas*, Princetown University Press, Oxford.
- HARRISON, B. (1997), *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad*, Paidós, Barcelona.
- HELD, D. et al. (2000), *A globalizing world? Culture, economics, politics*, Routledge, Londres.
- HERNANZ, V. (2003), *El trabajo temporal y la segmentación*, CES. Madrid.
- HINKELAMMERT, F. (1996), *El mapa del emperador. Determinismo, caos, sujeto*. DEI. Costa Rica.
- HIRST, P. y THOMPSON, G. (1999), *Globalization in question*, 2ª Ed., Polity, Cambridge.
- HIRSHMAN, A. (1958), *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven.
- HOSBAWM, E. (2000), *Historia del siglo XX*. 2ª Ed. Crítica. Barcelona.
- HUGUET, A. (1999), *Segmentación en el mercado de trabajo español*, CES. Madrid.
- HUSSMANN, R. et al. (1993), *Encuestas de población económicamente activa, empleo, desempleo y subempleo. Manual de la OIT sobre conceptos y métodos*. MTSS. Madrid.
- HYMAN, R. (1994), "Plus ça change? La teoría de la producción y la producción de la teoría", pp. 379-412, in A. Pollert, *¿Adios a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y S. Social, Madrid.
- IBARRA, P. (1987), *El movimiento obrero en Vizcaya: 1967-1977. Ideología, organización y conflictividad*. Servicio de publicaciones de la UPV. Bilbao.
- JAHODA, M. (1987), *Empleo y desempleo. Un análisis socio-psicológico*, Morata. Madrid.
- JAMES, H. (1996), *International Monetary Cooperation since Bretton Woods*, FMI y Oxford University Press, Nueva York y Oxford.
- JESSOP, B. (1987), "Popular Capitalism, Flexible Accumulation and Left Strategy" *New Left Review*. N° 165.
- JESSOP, B. (1989/1991), "Regulation Theory, Post-Fordism and the State: More than a reply to Werner Bonefeld", *Capital & Class*, N° 34.
- JIMENO, J. F. y TOHARIA, L. (1992), "Productivity and wage effects of fixed term employment: evidence from Spain", *Working Paper*, 92-11, FEDEA. .
- JORDAN GALDUFF, J. M. y GARCÍA RECHE, A. (coord.) (1995), *Política Económica*, Tirant Lo Blanch, Valencia.

- KAIERO, A. (1978), "Empleo y Educación. El consumo de educación por la economía de Vizcaya (1970-1975)", pp. 81-99, *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 103.
- KAIERO, A. (1984), "La política social de las Comunidades Europeas", Capítulo VI de *Euskadi en la Comunidad Europea*, pp. 409-474, Servicio Central de Publicaciones. Gobierno Vasco. Bilbao.
- KAIERO, A. (1995), "La política social de la Unión Europea en la encrucijada", pp. 127-143, *Cuadernos Europeos de Deusto*, 13, Bilbao.
- KAIERO, A. (2003), *Organizaciones sindicales y empresariales, negociación colectiva y marco vasco de relaciones laborales*. Documentos 1. Fundación Manuel Robles-Arangiz Institutoa. Bilbao.
- KALECKY, M. (1943/1977), "Aspectos políticos de la ocupación plena", en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, FCE. México.
- KERR, C. (1954), "La balcanización de los mercados de trabajo", pp. 39-59, en C. Kerr (1985), *Mercados de trabajo y determinación de los salarios. La balcanización de los mercados de trabajo y otros ensayos*. MTSS. Madrid.
- KERR, C. *et al.*, (1963), *El industrialismo y el hombre industrial*, Audeba. Buenos Aires.
- KIDRON, M. (1971), *El capitalismo occidental de la posguerra*, Guadarrama, Valencia.
- KINDLEBERGER, C. P. (1991), *Manías, Pánicos y Cracs. Historia de las crisis financieras*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1991), *Geography and trade*, The MIT Press, Cambridge.
- KRIEGER, M. (2002), *Sociología de las organizaciones*, Prentice Hall, Buenos Aires.
- KRUGMAN, P. (1992a), "Motivos y dificultades en la política industrial", *Política industrial. Teoría y práctica*. Colección Economistas Libros. Colegio de Economistas de Madrid. Madrid.
- KRUGMAN, P. (1994), *Vendiendo prosperidad*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona.
- KRUGMAN, P. *et al.* (1999), *The spacial economy. Cities, Regions and international trade*, The MIT Press, Cambridge.
- LARREA, M. (2000), *Sistemas productivos locales en la C.A. del País Vasco*, De. Hacienda y Administración Pública del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- LAYARD, R. *et al.* (1994), *El paro. Los resultados macroeconómicos y el mercado de trabajo*. Madrid. Centro de Publicaciones. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- LAZARSFELD, P., JAHODA, M. y ZEISEL, H. (1996), *Los parados de Marienthal*, La Piqueta. Madrid.
- LEBORGNE, D. y LIPIETZ, A. (1994), "Flexibilidad ofensiva, flexibilidad defensiva. Dos estrategias sociales en la producción de los nuevos espacios económicos", pp. 331-361, en G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*, Edicions Alfons El Magnánim, Valencia.
- LEE, E. (1996), "Mundialización y empleo. ¿Se justifican los temores?", in *Revista de la OIT*.
- LE GOFF, J. (1983), *Tiempo, trabajo y cultura en el occidente medieval*, Taurus. Madrid.
- LINDBECK, A. (1994), *Paro y macroeconomía*, Alianza Editorial. Madrid.



- LINDERT, P. H. (1994), *Economía Internacional*, Ariel, Barcelona.
- LIPIETZ, A. (1985), *Métamorphose du capitalisme et mouvement ouvrier*, CEPREMAP, París.
- LIPIETZ, A. (1987), *Mirages and miracles. The crisis of global fordism*, Verso, Londres.
- LOCKWOOD, D. (1974), "For T. H. Marshall", en *Sociology*, 8 (3), 363-367.
- LÓPEZ DE JUAN ABAD, J. M. et. al. (1966), *Dinámica socio-urbana de una capital. Vitoria 1950-1964*, Editada por los autores, Vitoria.
- LUCAS MARÍN, A. y GARCÍA RUIZ, P. (2002), *Sociología de las Organizaciones*, Mc Graw-Hill, Madrid.
- MADDISON, A. (1988), *Dos crisis: América y Asia 1929-1938 y 1973-1983*, FCE, México.
- MADDISON, A. (1991), *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, Ariel, Barcelona.
- MADDISON, A. (1997), *La economía mundial 1820-1992. Análisis y estadísticas*, Centro de Desarrollo, OCDE, París.
- MALINVAUD, E. (1985), *Paro Masivo*, Antoni Bosch. Barcelona.
- MALO, M. y TOHARIA, L. (2000), "The Spanish Experiment: pros and cons of flexibility at the margin", en G. Esping-Andersen y M. Regini (eds.), *Why deregulate labour markets?*, Oxford University.
- MARGLIN, S. A. y SCHOR, J. B. (2000), *The golden age of capitalism*, Clarendon Press, 2ª Ed., Oxford.
- MARSHALL, A. (1890/1963), *Principios de Economía*, Aguilar. Madrid.
- MARSHALL, A. (1992), "Secuelas del paro: el nuevo papel del trabajo temporal y del trabajo a tiempo parcial en Europa Occidental", pp. 43-90, en G. y J. Rodgers (comps.), *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*, Ministerio de Trabajo y S. Social. Madrid.
- MARSHALL, T. H. (1949), "Ciudadanía y Clase Social", en *REIS* (1997), n.º 79, pp. 297-344.
- MARSHALL, T. H. y BOTTOMORE, T. (1998), *Ciudadanía y clase social*, Alianza Editorial, Madrid.
- MARTÍN, H-P. y SCHUMAN, H. (1998), *La trampa de la globalización*, Taurus, Madrid.
- MARTÍNEZ DE PISÓN, J. (1998), *Políticas de Bienestar. Un estudio sobre los derechos sociales*, Tecnos, Madrid.
- MARTÍNEZ LILLO, P. A. (2001), "Europa después de la Segunda Guerra Mundial: la reactivación del ideal europeísta", pp. 57-84, en R. M. Martín de la Guardia y G. A. Pérez Sánchez, *Historia de la Integración Europea*, Ariel, Barcelona. Kjkl.
- MARX, K. (1867/1972), *El Capital*, EDAF, Madrid.
- MASSEY, D. (1984), *Spatial divisions of labour. Social structure and the geography of production*. MacMillan Education. Ltd. Londres.
- MCCONELL, C. R. y BRUE, S. L. (1996), *Economía Laboral*, Mc Graw-Hill, Madrid.

- MCDONALD, I. M. y SOLOW, R. M. (1985), "Wages and employment in a segmented labor market", pp. 1115-41, Vol. 199 (4), *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press.
- MEDA, D. (1997/1998), *El trabajo: un valor en peligro de extinción*. Gedisa. Barcelona.
- MEDINA CASTILLO, J. E. (1999), *Crisis de la sociedad salarial y reparto del trabajo*, Comares, Granada.
- MERTON, R. K. (1952), *Reader in bureaucracy*, Free Press, Nueva York.
- MIGUÉLEZ, F., PRIETO, C. *et al.* (1999), *Las relaciones de empleo en España, Siglo XXI*, Madrid.
- MILLS, C. W. (1973), *White-collar: las clases medias en Norteamérica*, Aguilar, 3ª Ed., Madrid.
- MINGIONE, E. (1993), *Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma del mercado*, MTSS, Madrid.
- MINSKY, H. P. (1987), *Las razones de Keynes*, Fondo de Cultura Económica, México.
- MINTZBERG, H. (1989), *Diseño de organizaciones eficientes*, El Ateneo, Buenos Aires.
- MINTZBERG, H. (1998), *La estructuración de las organizaciones*, Ariel Economía, 5ª reimp., Barcelona.
- MONDEN, Y. (1996), *El just in time hoy en Toyota*, Ediciones Deusto, Bilbao.
- MONEREO, J. L. (1996), *Derechos sociales de la Ciudadanía y Ordenamiento Laboral*, CES, Madrid.
- MONTOYA MELGAR, A. (1992), *Ideología y lenguaje en las leyes laborales de España (1873-1978)*, Civitas, Madrid.
- MONTOYA MELGAR, A. (2001), *Derecho del Trabajo*, Tecnos, Madrid.
- MOON, J. D. (ed.) (1988), *Responsibility, rights and welfare*, Westvieu Press, Londres.
- MORILLA CRITZ, J. (1988).
- MOSSE, C. (1980), *El trabajo en Grecia y Roma*, Akal, Madrid.
- MUÑOZ CIDAD, C. (1992), *Estructura económica internacional*, Editorial Civitas, Madrid.
- MURILLO, I. P. y USABIAGA, C. (2003), "Estimaciones de la tasa de paro de equilibrio de la economía española a partir de la Ley de Okun", *Papeles de Trabajo*, n.º 15, Instituto de Estudios Fiscales.
- MURO, J. y URIEL, E. (1991), "Estudio comparativo sobre las definiciones de actividad, ocupación y paro", en AA.VV, *Estudios de Economía del Trabajo en España III. El Problema del Paro*. MTSS. Madrid.
- MURO, J. *et al.* (1988), "La Encuesta de Población Activa y la Encuesta de Condiciones de Vida y Trabajo", pp. 379-405, in *Estadística Española*, Vol. 30, n.º 119.
- MURRAY, CH. (1984), *Losing ground: American social policy 1950-1980*, Basic Books, New York. .
- NADAL, J. (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España 1814-1913*, Ariel, Barcelona.

- NAREDO, J.M. (1997), "Configuración y crisis del mito del trabajo", pp. 51-74, en VV.AA, *¿Qué crisis? Retos y transformaciones de la sociedad del trabajo*, Gakoa. Donostia.
- NAVARRO, M. (1989), *Crisis y reconversión de la siderurgia española. 1978-1988*, Junta del Puerto de Pasajes-MOPU. Pasajes.
- NAVARRO, M. (1990), *Política de reconversión: balance crítico*. Eudema. Madrid.
- NAVARRO, M. (dir.) et al. (1994), *La crisis de la industria manufacturera en la CAPV. Aspectos Estructurales*, Instituto Manu Robles-Arangiz, Bilbao.
- NAVARRO, M. y BUESA, M. (dir.) (2003), *Sistema de innovación y competitividad en el País Vasco*, Eusko Ikaskuntza. Donostia-San Sebastián.
- NAVARRO, V. (1997), *Neoliberalismo y Estado del bienestar*, Ariel. Barcelona.
- NAVARRO, V. (2000), *Globalización económica, poder político y Estado del Bienestar*, Ariel, Barcelona.
- NEFF, W. (1972), *El trabajo, el hombre y la sociedad*, Paidós, Buenos Aires.
- NERE, J. (1970), *1929. Análisis y estructura de una crisis*, Ediciones Castilla, Madrid.
- NONAKA, I. (1991), "The Knowledge-creating company", *Harvard Business Review*, 69, pp.96-104, Boston.
- NONAKA, I. y TAKEUCHI, K. (1995), *The knowledge-creating company: how japaneses companies create the dynamic of innovation*, Oxford University Press, Nueva York.
- NOYA MIRANDA, J. (1997), "Ciudadanía y capital social. Estudio preliminar en torno a *Ciudadanía y Clase Social*" de T. H. Marshall", en REIS, n.º 79, pp. 267-295.
- OCDE (1986), *La flexibilidad del mercado de trabajo. Informe de un grupo de expertos de alto nivel al secretario general de la OCDE*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- OCDE (1994), *Perspectivas del empleo 1994*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- OCDE (1996), *Estudio de la OCDE sobre el empleo. Evidencia y explicaciones, Ministerio de Trabajo y S. Social*, 2 Vol. Madrid.
- OCDE (1998), *Labour Force Statistics 1977-1997*, OECD, París.
- OCDE (1999), *The OECD Employment Outlook*. París.
- OCDE (2000), *Employment Outlook 2000*, OECD Publications, París.
- OCDE (2001), *Employment Outlook 2000*, OECD Publications, París.
- OCDE (2003), *Employment Outlook 2002*, OECD Publications, París.
- OIT (1998), *El empleo en el Mundo 1996/97. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*, O.I.T., Ginebra.
- OIT (2000), *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999. Empleabilidad y Mundialización. Papel de la Formación*, O.I.T., Ginebra.
- OFFE, C. (1992), *La sociedad del trabajo*, Alianza Editorial, Madrid.
- OFFE, C. (1990), *Contradicciones en el estado de bienestar*, Alianza Editorial, Madrid.

- OLAZARAN, M. *et al.* (2003), “Reingeniería y participación: gestión del cambio en Irizar”, pp. 137-161, *Inguruak*, 35, Bilbao.
- OLLORA OCHOA DE ASPURU, J. M. (1976), *Vitoria y su crecimiento: pasado, presente y futuro*, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Álava, Vitoria.
- OHNO, T. (1993), *El sistema de producción Toyota*, 2ª Ed., Ediciones Gestión 2000, Barcelona.
- ORMAETXEA, J. M. (s.f.), *Los principios cooperativos de la experiencia* [Texto de difusión cooperativa], Otalora. Aretxabaleta. MCC.
- ORMAETXEA, J. M. (1997), *Orígenes y claves del cooperativismo de Mondragón*, Caja Laboral Popular, Mondragón.
- O’GRADY, P. J. (1992), *Just-In-Time*, Mc Graw&Hill e IESE, Madrid.
- PALAZUELOS, E. (coord.) (1988), *Dinámica capitalista y crisis actual*, Akal, Madrid.
- PALOMEQUE, M. C. y ÁLVAREZ DE LA ROSA, M. (1999), *Derecho del trabajo*, 7ª ed., Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.
- PALOMEQUE, M. C. y ÁLVAREZ DE LA ROSA, M. (2001), *Derecho del trabajo*, 9ª ed., Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.
- PAYNE, S. G. (1987), *El régimen de Franco 1936-1975*, Alianza Editorial, Madrid.
- PÉREZ ESAIN, E. (2000), *Incidencia de las nuevas tecnologías en el empleo y en la organización de los procesos productivos y económicos*, Tesis Doctoral, Universidad de Deusto, Bilbao.
- PÉREZ INFANTE, J. I. (1998), “La medición del empleo y del paro en España: situación y problemas”, pp. 11-27, *Cuadernos de Información Económica*, n.º 138.
- PÉREZ INFANTE, J. I. (2000), “Situación de las estadísticas del mercado de trabajo en España a nivel nacional y regional”, pp. 218-249, *III Congreso de Economía de Navarra*, Gobierno de Navarra, Pamplona.
- PÉREZ PÉREZ, J. A. (2001), *Los años del acero*. Biblioteca Nueva. Madrid.
- PÉREZ SÁNCHEZ, G. A. (2001), “El ideal europeísta: de la modernidad a la contemporaneidad”, pp. 15-56, en R. M. Martín de la Guardia y G. A. Pérez Sánchez, *Historia de la Integración Europea*, Ariel, Barcelona.
- PHELPS, O. W. (1964), *Introducción a la Economía Laboral*, TEA. Buenos Aires.
- PHELPS-BROWN, E. H. (1971), “La Grande-Bretagne. La rupture: mouvements spontanés ou sauvages”, pp. 156-175, en G. Spitaels (dir.), *Les conflits sociaux en Europe*, Marabout. Brujas.
- PICHER i CAMPOS, J. V. (1995), “Empleo, paro y política económica”, pp. 95-130, en Jordan Galduff, J. M. y García Reche, A. (coord.) (1995), *Política Económica*, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- PIORE, M. (1974/1983), “La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo; un punto de vista disidente”, en L. Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teoría y aplicaciones*, Alianza Universidad, Madrid.
- PIORE, M. J. y SABEL, C. F. (1990), *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid.

- POLLERT, A. (1994), "La ortodoxia de la flexibilidad", pp. 45-84, in A. Pollert, *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y S. Social, Madrid.
- PRADALES, I. (2001), *Análisis de la estructura social de la empleabilidad en la Margen Izquierda del Ibaizabal*, Informe a CEDEMI. Diputación Foral de Bizkaia. Ejemplar a ciclostil.
- PRIETO, C. (1999), "El empleo en Europa: transformaciones, tendencias y lógicas. Un análisis comparativo", pp. 9-33, en C. Prieto (ed.), *La crisis del empleo en Europa*, 2 Vols. Germania. Valencia.
- PYKE, F. y SENGENBERGER, W. (1993), "Distritos industriales y regeneración económica local: cuestiones de investigación y de política", pp. 27-62, en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, MTSS. Madrid.
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- REBITZER, J. B. y TAYLOR, L. J. (1991), "A model of dual labour markets when product demand is uncertain", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, n.º 4, pp. 1373-1383.
- RECIO, A. (1997), *Trabajo, personas, mercados*, Economía Crítica, Barcelona.
- REES, M. (1996), "T. H. Marshall and the progress of citizenship", pp. 1-24, en M. Bulmer y M. Rees (eds.) (1996), *Citizenship today. The contemporary relevance of T. H. Marshall*, UCL Press, Londres.
- REICH, R. E. (1993), *El trabajo de las naciones*, Vergara, Madrid.
- REBITZER, J. B. y TAYLOR, L. J. (1991), "A model of dual labor markets when product demand is uncertain", pp. 1373-1383, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, n.º 4.
- REYNOLDS, L. G. (1964), *Economía laboral y relaciones de trabajo*, FCE. México.
- RIFKIN, J. (1996), *El fin del trabajo*, Paidós, Barcelona.
- RIVERO LAMAS, J. (1996), "La reforma del mercado de trabajo y el modelo español de relaciones laborales", pp. 53-74, en J. L. Monereo Pérez (ed.), *La reforma del mercado de trabajo y de la seguridad y salud laboral*, Universidad de Granada. Granada.
- RITTER, G. A. (1991), *El estado social, su origen y desarrollo en una comparación internacional*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- RITZER, G. (1993), *Teoría Sociológica Clásica*, Mc Graw-Hill, Madrid.
- RITZER, G. (1993), *Teoría Sociológica Contemporánea*, Mc Graw-Hill, Madrid.
- RIZZI, B. (1980), *La burocratización del mundo*, Edicions 62, Barcelona.
- RHODES, M. (1997) (ed.), *Southern European Welfare States*, Londres, Frank Cass.
- RODGERS, G. (1992), "El debate sobre el trabajo precario en Europa Occidental", pp. 15-42, en G. y J. Rodgers (comps.), *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*, Ministerio de Trabajo y S. Social. Madrid.
- RODRÍGUEZ PRADO, B. (2000), *La cuantificación del desempleo de equilibrio*, Universidad de Valladolid, Valladolid.
- RUESGA, S. M. (dir.) *et al.* (2002), *Economía del trabajo y política laboral*, Pirámide, Madrid.

- RUIZ OLABUENAGA, J. I. (1995), *Sociología de las Organizaciones*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- RUIZ OLABUENAGA, J. I. y BLANCO, C. (1994), *La inmigración vasca*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- RUIZ OLABUENAGA, J. I. *et al.* (1998), *Cómo elaborar un proyecto de investigación social*, Cuadernos monográficos del ICE, n.º 7, Universidad de Deusto. Bilbao.
- SÁEZ VACAS, F. *et al.* (1998), *Innovación tecnológica en las empresas*, Universidad Politécnica de Madrid. Madrid.
- SAGARDOY, J. A. *et al.* (1995), *Prontuario de Derecho del Trabajo*, Editorial Civitas. Madrid.
- SALAI, R. *et al.* (1990), *La invención del paro en Francia: historia y transformaciones desde 1890 hasta 1980*, MTSS. Madrid.
- SALAS FUMAS, V. (1993), “Factores de competitividad empresarial: Consideraciones generales”, *Papeles de Economía Española*, n.º 56, pp. 379-396.
- SANZO, L. (1995), “Nivel de estudios e inserción ocupacional en la Comunidad Autónoma de Euskadi”, *Ekonomiaz*, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- SCOTT, A. J. (1986), “Industrial organization and location: division of labor, the firm and the special process”, *Economic Geography*, vol. 62, n.º 3, pp. 214-231.
- SCOTT, A. J. (1994), “La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano”, pp. 103-122, en G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*, Edicions Alfons El Magnánim, Valencia.
- SCOTT, A. J. y STORPER, M. (1992), “Industrialization and regional development”, pp. 3-20, en M. Storper y A. J. Scott, *Pathways to industrialization and regional development*, Routledge, Londres.
- SCHULTZ, T. W. (1968), “Education and economic growth”, en M. J. Bowman *et al.* (eds.), *Readings in the Economics of Education*, UNESCO, París.
- SCHUMPETER, J. A. (1944), *Teoría del desenvolvimiento económico*, FCE, México.
- SEGURA, J. *et al.* (1992), *Análisis de la contratación temporal en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- SEGURA, J. (2001), “La reforma del mercado de trabajo español: un panorama”, pp. 157-189, *Revista de economía aplicada*, Vol. IX, n.º 25.
- SFORZI, F. (1992), “Importancia cualitativa de los distritos industriales marshallianos en la economía italiana”, pp. 111-145, en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, MTSS. Madrid.
- SIADeco (1972), *Mondragón y su futuro*, Siadeco, San Sebastián.
- SIADeco (1974), *De una economía rural a una economía industrial*, Caja Laboral Popular y Caja de Ahorros Municipal de San Sebastián, Bilbao.
- SIMÓN SEGURA, F. (1996), *Manual de historia económica y mundial y de España*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 3ª, Madrid.

- SMART, M. W. (1974), "Labour market areas: uses and definitions", en *Progress in Planning*, vol. 2, Parte 4, pp. 238-353.
- SMITH, C. (1994), "De la automatización de los años sesenta a la especialización flexible: un *Dèjà Vu* de las panaceas tecnológicas", pp. 225-252, in A. Pollert, *¿Adiós a la flexibilidad?*, Ministerio de Trabajo y S. Social, Madrid.
- SNOWDON, B., VANE, H. y WYNARCZYK, P. (1994), *A modern guide to macroeconomics*, Edward Elgar, Aldershot (Inglaterra).
- SOLOZÁBAL, J. M. (1990), *Curso de economía*, Ediciones Deusto, 5ª, Bilbao.
- SOTO CARMONA, A. (1989), *El trabajo industrial en la España contemporánea (1874-1936)*, Editorial Anthropos, Barcelona.
- SOTO GAMBOA, A. (2000), "Liberalismo: una reflexión al final del siglo XX", en *Finis Terrae VIII*, n.º 8, pp. 37-45.
- SPERO, J. E. (1977), *The politics of international economic relations*, St Martin's Press, Nueva York.
- SPERO, J. E. y HART, J. A. (1997), *The politics of international economic relations*, Routledge, 5ª Ed., Londres y Nueva York.
- SPIEGEL, H. W. (1999), *El desarrollo del pensamiento económico*, Omega. Barcelona.
- SPRI (1999), *Guía Delfos*, SPRI. Bilbao.
- SPRI (2001), *Utilización de herramientas y técnicas de gestión en la CAPV. 2001*. SPRI. Bilbao.
- SPITAEELS, G. (dir.) (1971), *Les conflits sociaux en Europe*, Editions Gérard & Cº, Brujas.
- STANDING, G. (1982), "La noción de desempleo voluntario", *Revista internacional del trabajo (Ginebra)* 101,(1).
- STANDING, G. (1983), "La noción de desempleo estructural", *Revista internacional del trabajo (Ginebra)* 102,(2).
- STANDING, G. (1984), "La noción de desempleo tecnológico", *Revista internacional del trabajo (Ginebra)* 103,(2).
- STANDING, G. (1997), "Globalization, labour flexibility and insecurity: the era of market regulation", pp. 7-37, *European Journal of Industrial Relations*, n.º 3 (1).
- SITGLITZ, J. E. (1993), *El papel económico del Estado*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- STORPER, M. y WALKER, R. (1989), *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*, Basic Blackwell. Oxford.
- STORPER, M. y HARRISON, B. (1994), "Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años 90", pp. 221-254, en G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*, Edicions Alfons El Magnánim, Valencia.
- TAMAMES, R. (1990), *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, 14ª Ed., Madrid.

- TAUBMAN, P. y WATCHER, M. L. (1991): "Mercados de trabajo segmentados", (capítulo 21, vol.II), en O. C. Ashenfelter y R. Layard: *Manual de economía del trabajo*. MTSS. Madrid.
- TEMIN, P. (1995), *Lecciones de la Gran Depresión*, Alianza Universidad, Madrid.
- TERMES, R. (1995), *Las causas del paro*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- TEZANOS, J. F. (2001), *El trabajo perdido: ¿hacia una nueva civilización postlaboral?*, Biblioteca Nueva, Madrid.
- THOMPSON, E. H. (1977), *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Crítica. Barcelona.
- THOMAS, H. y LOGAN, C. (1992), *Mondragón*, MTSS. Madrid.
- THUROW, L. (1975), *Generating Inequality. Mechanisms of Distribution in the US economy*, Londres, Mcmillan.
- TITMUSS, R. (1974), *Social Policy*, Allen & Unwin.
- TOHARIA, L. (1988), "Los Parados en España: cómo los medimos, cuántos hay y cuántos habrá", in *Debats*, n.º 25, pp. 59-66.
- TOHARIA, L. (comp.) (1991), *Estudios sobre mercado de trabajo en España, III: el problema del paro*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- TOHARIA, L. (dir.) (1998), *El mercado de trabajo en España*, Mc Graw-Hill, Madrid.
- TOHARIA, L. (2001), "La evolución del empleo y del paro en España: un intento de construir una serie homogénea", en L. Fina y L. Toharia (coord), *El empleo en España: situación y perspectivas*, MTAS. Madrid.
- TOHARIA, L. *et al.*, (2001), *Flexibilidad, juventud y trayectorias laborales en el mercado de trabajo español*, Estudios del CIS. n.º 40. Madrid.
- TOHARIA, L. y HERNANZ, V. (2001), "La estructura dual del mercado de trabajo español". *Documento de Trabajo*. Universidad de Alcalá.
- TOHARIA, L. y GARRIDO, L. (2003), "What does it take to be (counted) as unemployed? The case of Spain", *Labour Economics*, número especial de la Conferencia de la EALE-2003.
- TOURAINÉ, A. (1969), *La société post-industrielle*, Denoel. París.
- TOURAINÉ, A. (1999), *¿Cómo salir del liberalismo?*, Paidós, Barcelona.
- TORTELLA, G. (2000), *La revolución del siglo XX*, Taurus, Madrid.
- TORRES, M. C. (1995), *Industria y Territorio en Bizkaia*, IVAP. Administración de la Comunidad Autónoma de Euskadi. Vitoria-Gasteiz.
- TORRES, M. C. (1999).
- TORRES LÓPEZ, J. (1995), *Desigualdad y crisis económica*, Editorial Sistema, Madrid.
- TORRES LÓPEZ, J. (2000), *Desigualdad y crisis económica*, Editorial Sistema, 2ª Ed. ampliada, Madrid.
- TORRES ENJUTO, Mª C. (1995), *Industria y territorio en Bizkaia*, IVAP. Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.



- TRIGILIA, C. (1992), "Work and politics in the Tirad Italy's industrial districts", pp. 160-184, en F. Pyke, G. Becattini, y W. Sengenberger, *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, ILO. Ginebra.
- TRIGILIA, C. (1993), "Distritos industriales italianos: ni mito ni interludio", pp. 63-80, en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, MTSS. Madrid.
- TURNER, B. y HAMILTON, P. (eds.) (1994), *Citizenship. Critical concepts*, Routledge, 2 vols., Londres.
- VAN DER WEE, H. (1986), *Prosperidad y Crisis, Reconstrucción, Crecimiento y Cambio, 1945-1980*, Crítica, Barcelona.
- VAN PARIDON, K. (2000), "The importance of high labor force rates: the dutch experience", en Landesmann, M. A et. al, *Unemployment in Europe*, St Martin's Press & Confederation of European Economic Associations, New York.
- VÁZQUEZ, A. (1998), *El modelo vasco de transformación empresarial*, Hobest, Bilbao.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988), *Desarrollo local: una estrategia de creación de empleo*, Pirámide, Madrid.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1993), *Política económica local*, Madrid. Pirámide.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999), *Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno*, Pirámide, Madrid.
- VELARDE FUERTES, J. (coord.) (2000), *1900-2000. Historia de un esfuerzo colectivo*. Fundación BSCH – Planeta. Madrid.
- VELARDE FUERTES, J. (2000), "Hacia la creación de un nuevo mercado laboral", pp. 71-114, en J. Velarde Fuertes (coord.), *1900-2000. Historia de un esfuerzo colectivo*. Fundación BSCH – Planeta. Madrid.
- VELASCO, R. (1992), "Declive industrial y desesperanza en la economía vasca", *Papeles de Economía Española*, n.º 51.
- VERCELLI, A. (1989), *Keynesianismo*, Oikos-Tau, Barcelona.
- WATSON, T. (1994), *Trabajo y Sociedad*, Editorial Hacer, Barcelona.
- WEBER, M. (1923), *Historia económica general*, FCE, 2ª Ed., (versión castellana de 1956), México.
- WEBER, M. (1942), *Economía y Sociedad*, FCE. México.
- WEBER, M. (1904/1999), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. 16ª Ed. Península. Barcelona.
- WILLIANSON, O.E. (1975), *Markets and Hierarquies: analysis and antitrust implications*, The Free Press (McMillan), New York.
- WILSON, W. J. (1987), *The truly disadvantaged: the inner city, the underclass and public policy*, University of Chicago.
- WOMACK, J. P., JONES, D. T. y ROOS, D. (1993), *La máquina que cambió el mundo*, McGraw&Hill, Madrid.

WYPLOSZ, Ch. y BURDA, M. (1994), *Macroeconomía: un texto europeo*, Ariel Economía. Barcelona.

ZEITLIN, J. (1993), “Distritos industriales y regeneración económica local: visión general y comentarios”, pp. 359-378, en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III*, MTSS. Madrid.

### **ALGUNAS FUENTES ELECTRÓNICAS UTILIZADAS**

Ha sido continuo el recurso a distintas bases de datos *on-line*. Las más frecuentadas han sido las que siguen:

EUSTAT (2003), Banco de Datos. [Disponible en [www.eustat.es](http://www.eustat.es)].

INE (2003), Banco de datos Tempus. [Disponible en [www.ine.es](http://www.ine.es)].

GOBIERNO VASCO (2003), Bases de datos diversas. [Disponible en [www.lanbide.net](http://www.lanbide.net)].

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2003), Bases de datos sobre contrataciones y afiliación a la Seguridad Social. [Disponible en [www.mtas.es](http://www.mtas.es)].

INEM (2003), Base de datos sobre contrataciones. [Disponible en [www.inem.es](http://www.inem.es)].

OCDE (2003), Base de datos de la OCDE. [Disponible en [www.oecd.org](http://www.oecd.org)].

UE (2003), Base de datos del Parlamento Europeo. [Disponible en [www.europarl.eu.int](http://www.europarl.eu.int)].

OIT (2003), Base de datos Bibliográfica de la OIT. [Disponible en [www.ilo.org](http://www.ilo.org)].

# ANEXOS

---

## CUADROS

*CUADRO 1. Empleo, calidad del empleo, flexibilidad y TIC*

<b>Dimensión</b>	<b>Hipótesis Pesimista</b>	<b>Hipótesis Optimista</b>
<b>Oportunidades de empleo</b>	Las TIC destruyen puestos de trabajo (automatización) racionalización)	Las TIC crean empleo (desarrollan nuevos mercados y capital humano)
<b>Relaciones laborales</b>	Las TIC aíslan e imponen estrés a los individuos (al trabajar en diferentes momentos y lugares y recibir una formación excesiva) Al desbaratar los vínculos tradicionales entre el empleador y su personal surgen nuevas oportunidades para el empleador de traspasar riesgo a su personal	Las TIC interconectan y estimulan a los individuos Al desbaratar los vínculos entre el empleador y su personal mejoran las oportunidades de adquirir un experiencia laboral más variada y de perfeccionarse profesionalmente
<b>Calificaciones</b>	Las TIC rebajan las calificaciones a la mera vigilancia de las máquinas	Realzan las calificaciones y la competencia, fomentan una polivalencia creadora
<b>Remuneración</b>	Las TIC reducen la remuneración (rebajan las calificaciones y debilitan el poder de negociación colectiva de los trabajadores: generalizan los contratos a tiempo parcial)	Las TIC aumentan la remuneración (mejora de las calificaciones y escasez de personal)
<b>Oportunidades profesionales</b>	Las TIC crean puestos de trabajo sin porvenir (vigilancia y amenaza de recurrir al exterior)	Las TIC amplían las oportunidades de progresión (refuerzan la conexión entre las organizaciones)

<b>Discriminación</b>	Las TIC excluyen del mercado laboral a las mujeres y trabajadores de más edad	Las TIC crean oportunidades para las categorías vulnerables
<b>Protección de los trabajadores y negociación colectiva</b>	Las TIC engendran una fragmentación y nuevos contratos de empleo, socavando la negociación colectiva y la reglamentación del empleo	Las TIC difuminan la frontera entre empleador y empleado, con lo que es menos necesaria la protección y reglamentación tradicional del empleo: se propugnan nuevas formas de protección
<b>Poder y autonomía</b>	Las TIC llevan a una sociedad dividida (centralizan el poder y el control)	Las TIC suscitan una mayor flexibilidad y libertad de elección
<b>Intensidad del trabajo</b>	Las TIC intensifican el trabajo	Las TIC reducen el tiempo necesario para las tareas con lo que ofrecen una oportunidad de disminuir el esfuerzo
<b>Salud</b>	Impacto global de largas horas de trabajo con una computadora (por ejemplo dolencias físicas como el cansancio provocado por la pantalla y el síndrome del túnel carpal)	Las TIC reducen la carga física de trabajo
<b>Balance de la vida laboral</b>	El trabajo ocupa toda la vida (incitación a trabajar en todas partes y en todo momento)	El trabajo queda ensamblado y supeditado a la vida normal (trabajo adaptado a las necesidades de la familia y vida personal)

Fuente: Institute for Prospective Studies (1999), *Information and Communication Technologies and the Information Society Report*, recogido por OIT (2002), p. 160.

## TABLAS

*TABLA 1. Distribución del empleo en MCC según los grupos*

	<b>1968</b>	<b>1973</b>	<b>1978</b>	<b>1983</b>	<b>1988</b>	<b>1993</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>
Total MCC	5.981	11.621	17.022	18.744	20.818	25.870	34.397	60.200
Grupo distribución	0	251	1.101	1.598	2.059	9.136	13.291	30.158
Grupo industrial	5.857	11.033	15.129	15.610	16.705	14.979	18.797	27.050
Grupo financiero*	124	337	792	1.536	1.618	1.755	2.309	2.992

Fuente. R. Chaves (2003) a partir de las Memorias del Grupo.

**TABLA 2. Evolución de la población total en la CAPV y los territorios históricos**

	Población de derecho				Población de hecho			
	C.A. de Euskadi	Araba / Álava	Bizkaia	Gipuzkoa	C.A. de Euskadi	Araba / Álava	Bizkaia	Gipuzkoa
1900	602.204	98.066	307.607	196.531	603.596	96.385	311.361	195.850
1910	672.884	99.399	352.058	221.427	673.788	97.181	349.923	226.684
1920	783.125	101.357	421.264	260.504	766.775	98.668	409.550	258.557
1930	884.601	105.729	482.603	296.269	891.710	104.176	485.205	302.329
1940	948.096	112.503	510.590	325.003	955.764	112.876	511.135	331.753
1950	1.039.465	114.139	554.302	371.024	1.061.240	118.012	569.188	374.040
1960	1.358.707	133.742	751.014	473.951	1.371.654	138.934	754.383	478.337
1970	1.867.287	199.777	1.041.461	626.049	1.878.636	204.323	1.043.310	631.003
1975	2.072.100	237.473	1.154.873	679.754	2.072.430	238.233	1.151.680	682.517
1981	2.141.809	257.850	1.189.278	694.681	2.134.967	260.580	1.181.401	692.986
1986	2.136.100	267.728	1.179.150	689.222	2.133.002	275.703	1.168.405	688.894
1991	2.104.041	272.447	1.155.106	676.488	2.109.009	276.457	1.156.245	676.307
1996	2.098.055	281.821	1.140.026	676.208	2.107.307	291.615	1.135.657	680.035
2001 (a)	2.082.587	286.387	1.122.637	673.563	2.082.587	286.387	1.122.637	673.563

(a) A partir de 2001 desaparecen los conceptos de población de hecho y de derecho para contabilizarse únicamente el de población empadronada.

Fuente: EUSTAT. Censos de Población; Padrones de habitantes y Estadística de Población.

**TABLA 3. Tasa de actividad por edades en las tres ZE**

Margen Izquierda				
	1994	1997	2001	94/01
16-24	44.7	40.3	41.9	-6.3
25-34	86	87.4	86.2	+0.2
35-44	73.9	78.1	78.1	+5.7
45-54	58.6	57	60.5	+3.2
55-64	21.1	22.1	24.3	+15.2
Total	58.5	58.9	61.5	+5.1
Alto Deba				
	1994	1997	2001	94/01
16-24	38.7	30.9	35	-9.6
25-34	89	88.4	90.9	+2.1
35-44	86.2	87.6	83.2	-3.5
45-54	66.2	70.3	79.6	+20.2
55-64	36.1	31.2	40.5	+12.2
Total	64.2	63.7	68.7	+7
Vitoria-Gasteiz				
	1994	1997	2001	94/01
16-24	47.2	44.7	46.9	-0.6
25-34	88.2	90.3	91	+3.2
35-44	83.6	85.4	84.8	+1.4
45-54	69.5	72.7	73.6	+5.9
55-64	29.9	42.2	41.9	+40.1
Total	65.9	68.6	70.8	+7.4

Fuente: CMT. Elaboración propia.



**TABLA 4. Evolución de las tasas de empleo por edad en las tres ZE**

Margen Izquierda				
	1994	1997	2001	% 94/01
16-24	14.9	18.7	30.2	+102.7
25-34	55.1	59.8	72.5	+31.6
35-44	57.9	60.6	70.3	+21.4
45-54	51.1	49.5	57.1	+11.7
55-64	18.6	20	22	+18.3
Total	40	42.5	53.4	+33.5
Alto Deba				
	1994	1997	2001	% 94/01
16-24	18.7	24.4	32.2	+72.2
25-34	62	74.3	84.7	+36.6
35-44	75.2	82.3	76.8	+2.1
45-54	61.6	68.7	78.3	+27.1
55-64	35.6	29.9	40.2	+12.9
Total	51.1	57.5	65.1	+27.4
Vitoria-Gasteiz				
	1994	1997	2001	% 94/01
16-24	26	30.5	40.1	+54.2
25-34	67	74.8	84.4	+26
35-44	69.5	74.5	80.1	+15.3
45-54	60.7	66.3	70.7	+16.5
55-64	27.4	35.4	41.3	+50.7
Total	51.4	57.9	66.3	+29

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA 5. Evolución de las tasas de empleo por sexo y edad en las tres ZE**

MARGEN IZQUIERDA								
	Hombres				Mujeres			
	1994	1997	2001	%94/01	1994	1997	2001	%94/01
16-24	13.9	21.7	33.6	+141.7	15.9	15.6	26.6	+67.3
25-34	65.8	76.5	79.5	+20.8	43.7	47.8	65	+48.7
35-44	83.1	82.1	86.4	+4	32.8	38.7	53.8	+64
45-54	79.8	75.6	82.9	+3.9	20.6	24	31.3	+51.9
55-64	30.7	33.3	33.1	+7.8	7.8	7.7	11.7	+50
Total	54.7	57.1	66.5	+21.6	25	27.8	40.2	+60.8
ALTO DEBA								
	Hombres				Mujeres			
	1994	1997	2001	%94/01	1994	1997	2001	%94/01
16-24	25.6	29.3	42.1	+64.5	11.2	19.2	21.9	+95.5
25-34	74.6	84.3	85	+13.9	48.1	63	84.3	+75.3
35-44	91.7	98.5	88.5	-3.5	57.5	65.6	64.3	+11.8
45-54	92.4	96.8	94.9	+2.7	32.8	38	60.7	+85.1
55-64	55	46.7	63.6	+15.6	15.7	13.2	15.9	+1.3
Total	68.1	72.6	77	+13.1	33.5	41.4	52.4	+56.4
VITORIA-GASTEIZ								
	Hombres				Mujeres			
	1994	1997	2001	%94/01	1994	1997	2001	%94/01
16-24	30.5	36	45.9	+50.5	21.2	24.8	34.8	+64.2
25-34	78.3	83.8	89	+13.7	56.1	66.1	79.7	+42.1
35-44	91.8	94	95.8	+4.4	47.9	55.8	65.3	+36.3
45-54	92	92.5	94.6	+2.8	29.9	39.6	47.4	+58.5
55-64	43.8	48.8	60	+37	10.6	21.4	22	+107.5
Total	67.7	72	79.3	+17.1	35	43.8	53.2	+52

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA 6. El empleo industrial por sexo y edad (1994-2001) en las ZE**

MARGEN IZQUIERDA						
	1994		2001		%94/01	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	736	187	1.539	241	+109.1	+28.9
25-34	3.505	683	5.644	1.349	+61	+97.5
35-44	7.263	967	4.586	993	-36.9	+2.7
45-54	8.768	148	7.560	699	-13.8	+372.3
55-64	1.946	46	1.841	182	-5.4	+295.7
Total	22.218	2.031	21.170	3.464	-4.7	+70.6
ALTO DEBA						
	1994		2001		%94/01	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	709	101	1.234	370	+74	+266.3
25-34	2.302	509	2.840	1.610	+23.4	+216.3
35-44	2.853	1.355	2.624	1.030	-8	-24
45-54	3.395	516	2.851	1.524	-16	+195.3
55-64	1.813	204	1.514	129	-16.5	-36.8
Total	11.072	2.685	11.063	4.663	-0.1	+73.7
VITORIA-GASTEIZ						
	1994		2001		%94/01	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	1.756	559	2.922	636	+66.4	+13.8
25-34	4.272	789	8.264	3.009	+93.4	+281.3
35-44	5.702	1.487	5.764	1.610	+1.1	+8.3
45-54	8.007	717	7.334	1.017	-8.4	+41.8
55-64	2.466	28	3.870	159	+56.9	+467.9
Total	22.203	3.580	28.154	6.431	+26.8	+79.6

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA 7. Estructura de la situación profesional por sexo y edad (grandes grupos) en las tres comarcas (2001) (% VERTICALES)**

MARGEN IZQUIERDA						
	16-24		25-44		45 y más	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Directivos	0	0	3.1	2.5	5.2	7
Técnicos	12.5	22	17	27.9	13.9	17.7
Administrativos	2.9	10.3	5.9	18	7	8.5
Trab. Cualificados - Servicios	11.3	52.8	9	26.7	4.2	29.2
Trab. Cualificados - Primario	1	0	0.5	0.1	0.7	0
Trab. Cualificados - Industria/Cons.	40.3	1.3	33.4	2.6	40.4	4.2
Operarios Maquinaria	9.7	0	16.3	1.1	23.5	1.2
Trab No Cualificados - Servicios	6.9	11.3	4.8	20.3	1.8	29.7
Trab No Cualificados - Primario	1.1	0	0.2	0.2	0	0
Trab No Cualificados - Industria/Cons.	10.5	1.2	6.7	0.3	3	2.5
Trab No Cualificados - Transp/Descarga	3.8	1.1	2.9	0.2	0.3	0
Otros (F. Armadas)	0	0	0.2	0	0	0
TOTAL	100	100	100	100	100	100
ALTO DEBA						
	16-24		25-44		45 y más	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Directivos	3.9	5.9	1.6	7	9.5	2.8
Técnicos	18.8	22.4	23.7	26.1	9.5	15.3
Administrativos	3.7	15.3	4.6	12.8	7.4	16.6
Trab. Cualificados - Servicios	6.1	21.9	3.6	20.7	1.7	18.4
Trab. Cualificados - Primario	0	0	0	0	0	0
Trab. Cualificados - Industria/Cons.	3	11.5	32.3	10.9	24.6	21.7
Operarios Maquinaria	29.9	14.1	24.5	14.9	41.2	8.7
Trab No Cualificados - Servicios	0.7	7	0.8	4.9	1	13
Trab No Cualificados - Primario	0	0	0	0	0	0

.../...

.../...

Trab No Cualificados - Industria/Cons	2.9	1.9	2.2	2.8	4	3.5
Trab No Cualificados - Transp/Descarga	3.9	0	6.7	0	1.1	0
Otros (F. Armadas)	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>VITORIA-GASTEIZ</b>						
	16-24		25-44		45 y más	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Directivos	1	0.6	6.7	2.8	10	5.8
Técnicos	10.7	14.7	23.2	31.2	17.5	23.5
Administrativos	4.3	15	4.9	18.8	2.9	15.6
Trab. Cualificados - Servicios	7.9	47.7	7.8	24.8	5.3	23.3
Trab. Cualificados - Primario	0	0	1.1	0.3	0.4	0.8
Trab. Cualificados - Industria/Cons.	31	4.2	23.1	3.8	26.1	3.9
Operarios Maquinaria	23.4	4.1	23.3	3.1	30.9	2.2
Trab No Cualificados - Servicios	1.1	7	3.4	12	2.9	22.5
Trab No Cualificados - Primario	0	0	0.1	0	0.1	0
Trab No Cualificados - Industria/Cons.	9.9	0.4	4.8	0.9	1.7	1.8
Trab No Cualificados - Transp/Descarga	7.9	6.3	1.5	2.2	2	0.6
Otros (F. Armadas)	2.8	0	0.1	0	0.1	0
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA 8. Evolución del peso de los asalariados “Temporales” en el total de asalariados por sexo y edad (1994-2001)**

MARGEN IZQUIERDA						
	1994		1997		2001	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	41	50.7	71.8	62	65.2	55.3
25-34	30	24.8	62.3	47.5	43.6	40.6
35-44	11.5	2.9	24.9	24.8	27.5	23.9
45-54	6.5	10	14.8	16.9	10.8	14.2
55-64	6.8	4.7	16.6	17.6	7.8	13.6
Total	8.135 - 16.6	4.192 - 19.4	16.014 - 34.3	8.787 - 37.5	16.407 - 30.9	10.599 - 32.7
ALTO DEBA						
	1994		1997		2001	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	90	75.7	82.6	8.1	75.8	67
25-34	40.7	42.2	54.3	72.1	46.5	52.1
35-44	9.2	16.1	6.2	37.8	13.3	26.6
45-54	1.1	16.3	9	10	2.7	6.7
55-64	9	12.8	0	0	1.7	18.6
Total	2.399 - 26.1	1.337 - 33	3.246 - 32.8	3.174 - 52.9	2.740 - 28	2.504 - 35.7
VITORIA-GASTEIZ						
	1994		1997		2001	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	88.8	71.8	85.2	67.4	60.6	58.7
25-34	49.1	50.2	43	47.1	18.9	43.8
35-44	15.5	19.6	16.4	21	11.8	19.1
45-54	6	20.9	8.8	19.8	4.5	12.5
55-64	7.7	0	8.5	16.1	9.3	8.3
Total	11.584 - 28.8	8.120 - 38.4	13.348 - 29.9	10.341 - 36.4	8.759 - 17.2	10.923 - 31.4

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA 9. Evolución del peso de los asalariados “Sin Contrato” en el total de asalariados por sexo y edad (1994-2001)**

MARGEN IZQUIERDA						
	1994		1997		2001	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	3.2	18.3	2.3	17.7	4.8	9.1
25-34	1.3	6.6	0.6	7.3	0.9	7.3
35-44	0.4	10	0.2	5.8	0	8.8
45-54	0.6	8.6	0	11	0	6.1
55-64	0	10.5	0.7	16.6	0	21.2
Total	417 - 0.9	2.045 - 9.4	245 - 0.5	2.158 - 9.2	389 - 0.7	2.751 - 8.5
ALTO DEBA						
	1994		1997		2001	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	2	12.5	0	2.8	0	9.7
25-34	1.4	5.6	0	1.1	0	0
35-44	0	1.9	0	4.3	0	0.7
45-54	0	11.5	0	18.9	0	2.1
55-64	0	0	0	0	0	9
Total	117 - 1.3	236 - 5.8	0	237 - 3.9	0	120 - 1.7
VITORIA-GASTEIZ						
	1994		1997		2001	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	4.7	14.5	2.3	13	0.4	4.6
25-34	0.7	6.8	0.3	6.2	0.6	2.7
35-44	0.7	3.9	0.2	3.1	0	4.5
45-54	0	14.6	0	5.6	0	8.2
55-64	0.8	4.1	0	9.7	0	10.4
Total	385 - 1	1.707 - 8.1	194 - 0.4	1.813 - 6.4	105 - 0.2	1.661 - 5.1

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA 10. Incidencia de la Contratación Temporal en los Sectores de Alta Cualificación en las tres ZE (2001)**

MARGEN IZQUIERDA									
	A.T.		F.S.		F.I.C.		Media		
	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	
Hombres 16-24	13.3	86.7	41.9	58.1	44	56	33.7	66.9	
“ 25-34	59.9	40.1	49.7	50.3	60.1	39.9	56.6	43.4	
“ 35-44	70.4	29.6	59.6	30.4	76.5	23.5	68.8	27.8	
“ 45-54	90.8	9.2	96.6	3.4	97.9	2.1	95.1	4.9	
“ 55-64	92.3	7.7	78	22	78	22	82.8	17.2	
Mujeres 16-24	100	0	40.4	59.6	67.1	32.9	69.2	30.8	
“ 25-34	78.3	21.7	52.9	47.1	54.9	45.1	62	40	
“ 35-44	67.9	32.1	71.4	28.6	70.3	29.7	69.9	30.1	
“ 45-54	61.7	38.3	83.6	16.4	84.3	15.7	76.5	23.5	
“ 55-64	100	0	88.8	11.2	88.8	11.2	92.5	7.5	
VITORIA-GASTEIZ									
	A.T.		F.S.		F.I.C.		Media		
	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	
Hombres 16-24	58.6	41.4	20.5	69.8	17.3	78.7	32.1	63.3	
“ 25-34	85	15	65.2	32.7	75.7	22.9	75.3	23.5	
“ 35-44	97.8	2.2	84.1	15.9	89.8	10.2	90.6	9.4	
“ 45-54	97.9	2.1	94.4	5.6	96	4	96.1	3.9	
“ 55-64	98	2	94.4	5.6	92.9	7.1	95.1	4.9	
Mujeres 16-24	41.7	56.3	28.9	68.3	32.8	64.9	34.5	63.2	
“ 25-34	64.2	35.8	45.7	52.8	50.8	49.2	53.6	45.9	
“ 35-44	90.2	9.8	74.6	24.5	76.4	22.8	80.4	19	
“ 45-54	77.4	22.6	83.6	14.7	83.1	15.5	81.4	17.6	
“ 55-64	100	0	94.1	5.9	95.2	4.8	96.4	3.6	

.../...



.../...

ALTO DEBA									
	A.T.		F.S.		F.I.C.		Media		
	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	Indef.	Temp.	Indef.	Tem.	
Hombres 16-24	7.9	92.1	0	100	0	100	2.6	97.4	
“ 25-34	35	65	35.6	64.4	45.7	54.3	38.8	61.2	
“ 35-44	83.6	16.4	88.9	11.1	88.9	11.1	87.1	12.9	
“ 45-54	100	0	100	0	100	0	100	0	
“ 55-64	100	0	0	0	100	0	66.7	0	
Mujeres 16-24	0	100	0	90.2	0	92.3	0	94.2	
“ 25-34	31	69	57.5	42.5	53.6	46.4	47.4	52.6	
“ 35-44	35	65	69.5	30.5	71.3	28.7	58.6	41.4	
“ 45-54	77.3	22.7	90.7	9.3	91.1	8.9	86.4	13.6	
“ 55-64	100	0	70.9	29.1	66.8	33.2	79.2	20.8	

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA II. Distribución del empleo en los servicios por sexo y edad (1994-2001)**

MARGEN IZQUIERDA						
	1994		2001		%94/01	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	1.840	3.122	2.237	3.807	+21.6	+21.9
25-34	9.452	9.573	8.797	12.291	-6.9	+28.4
35-44	4.637	5.647	9.521	9.836	+105.3	+74.2
45-54	4.417	3.669	5.225	4.913	+18.3	+33.9
55-64	2.468	1.464	1.601	1.668	-35.1	+13.9
Total	22.814	23.475	27.381	32.515	+20	+38.5
ALTO DEBA						
	1994		2001		%94/01	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	338	345	281	388	-16.9	+12.5
25-34	1.193	1.655	1.111	2.055	-6.9	+24.2
35-44	1.063	1.019	1.353	1.919	+27.3	+88.3
45-54	571	1.018	1.116	1.044	+95.4	+2.6
55-64	343	401	510	430	+48.7	+7.2
Total	3.508	4.438	4.371	5.836	+24.6	+31.5
VITORIA-GASTEIZ						
	1994		2001		%94/01	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
16-24	2.454	2.759	2.337	3.939	-4.8	+42.8
25-34	5.955	8.354	6.942	11.252	+16.6	+34.7
35-44	6.640	5.959	8.059	9.817	+21.4	+64.7
45-54	3.939	3.660	5.723	6.217	+45.3	+69.9
55-64	1.693	1.046	2.329	2.346	+37.6	+124.3
Total	20.681	21.778	25.390	33.571	+22.8	+54.2

Fuente. CMT. Elaboración propia.

**TABLA 11. La Movilidad de los trabajadores en la CAPV (1991)**

	Total	%	Hombre	%	Mujer	%
No se desplazan	22.259	3.16	12.550	2.58	9.709	4.48
En la sección de residencia	44.676	6.34	29.303	6.01	15.373	7.09
En el distrito de residencia	106.650	15.15	69.618	14.29	37.032	17.07
En el resto del municipio	195.345	27.74	125.433	25.75	69.912	32.23
Dentro del Municipio	368.930	52.39	236.904	48.63	132.026	60.87
En los municipios colindantes	115.219	16.36	83.480	17.13	31.739	14.63
En el resto de la CAPV	146.506	20.81	104.026	21.35	42.480	19.58
En el resto del estado	13.019	1.85	9.185	1.89	3.834	1.77
En el extranjero	2.406	0.34	1.737	0.36	669	0.31
Sin lugar fijo	58.051	8.24	51.878	10.65	6.173	2.85
Total	704.131	100	487.210	100	216.921	100

Fuente: EUSTAT (1996), *Movimientos Migratorios. Censo de Población y Viviendas 1991*.  
Elaboración propia.

**TABLA 12. Población parada por su posición en la estructura familiar en las ZE (1994-2001)**

MARGEN IZQUIERDA					
	1994	% Vertical	2001	% Vertical	% 94/01
Persona de Referencia	5.750	14.9	2.603	17.7	+18.8
Cónyuge/pareja	7.130	18.5	3.185	21.6	+16.8
Hijo/a	24.852	64.5	8.275	56.2	-12.9
Otro Pariente	746	1.9	436	3	+57.9
Otra No Emparentada	36	0.2	237	1.5	+650
Total	38.514	100	14.737	100	-
ALTO DEBA					
	1994	% Vertical	2001	% Vertical	% 94/01
Persona de Referencia	601	10.3	226	14.5	+40.8
Cónyuge/pareja	1.528	26.1	498	32	+22.6
Hijo/a	3.543	60.6	806	51.8	-14.5
Otro Pariente	176	3	26	1.7	+43.3
Otra No Emparentada	0	0	0	0	-
Total	5.848	100	1.556	100	-
VITORIA-GASTEIZ					
	1994	% Vertical	2001	% Vertical	% 94/01
Persona de Referencia	3.691	17.2	1.115	16.3	-5.2
Cónyuge/pareja	6.256	29.2	1.746	25.5	-12.7
Hijo/a	10.825	50.5	3.800	55.6	+10.1
Otro Pariente	501	2.3	177	2.6	+13
Otra No Emparentada	158	0.8	0	0	-100
Total	21.431	100	6.838	100	-

Fuente: CMT. Elaboración propia.

**TABLA 13. Población ocupada por comarca de trabajo (2001)**

	Ocupados							
	Total	En su propio domicilio	En el Municipio de residencia	En varios municipios	En otro municipio	Extranjero		Tasa
						C.A. Euskadi	Otras	
<b>CAPV</b>	862.407	16.845	402.469	59.253	364.987	15.817	3.036	0.555
Araba / Álava	128.834	3.274	97.656	5.097	19.236	3.337	234	0.823
Bizkaia	441.967	7.832	164.593	34.147	226.247	7.681	1.467	0.467
Gipuzkoa	291.606	5.739	140.220	20.009	119.504	4.799	1.335	0.569
<b>Comarcas</b>								
Valles Alaveses	2.201	125	740	150	917	264	5	0.461
Llanada Alavesa	104.824	2.136	87.268	3.557	9.622	2.054	187	0.887
Montaña Alavesa	1.367	232	494	89	517	33	2	0.596
Arratia-Nervión	8.698	201	2.454	559	5.395	72	17	0.37
Bajo Bidasoa	31.205	497	16.247	2.741	10.200	1.152	368	0.624
Gran Bilbao	335.214	5.127	128.361	26.577	167.876	6.369	904	0.478
Bajo Deba	22.849	298	11.646	891	9.728	190	96	0.562
Alto Deba	28.777	309	16.855	943	10.378	216	76	0.629
Donosita	134.539	2.793	66.394	10.073	52.371	2.354	554	0.589
Duranguesado	38.799	745	14.260	2.121	21.299	284	90	0.441
Encartaciones	11.009	516	3.524	1.057	5.480	403	29	0.463
Rioja Alavesa	4.195	120	2.459	214	597	801	4	0.666
Gernika-Bermeo	17.293	524	7.411	1.362	7.577	196	223	0.538
Goierri	26.440	350	8.887	1.806	14.847	443	107	0.418
Estribac. del Gorbea	3.332	201	779	160	2.152	35	5	0.342
Cantábrica Alavesa	12.915	460	5.916	927	5.431	150	31	0.565
Markina-Ondarroa	10.990	202	4.166	1.022	5.342	121	137	0.49
Plentzia-Mungia	19.964	517	4.417	1.449	13.278	236	67	0.32
Tolosa	18.844	595	5.552	1.607	10.806	251	33	0.411
Urola Costa	28.952	897	14.639	1.948	11.174	193	101	0.604

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

**TABLA 14. Ocupados diarios y residentes en los municipios de las ZE (1986-2001)**

	Ocupados					
	1986			2001		
	Diarios	Residentes	Tasa	Diarios	Residentes	Tasa
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	<b>67.735</b>	<b>62.874</b>	<b>101.4</b>	<b>102.212</b>	<b>99.119</b>	<b>103.1</b>
Trapagaran	5.400	3.367	160.4	6.970	4.897	142.3
Muskiz	1.448	1.521	95.2	3.010	2.454	122.7
Zierbena	nd	nd	nd	494	476	103.8
Abanto Zierbena	1.319	2.055	64.2	3.696	3.573	103.4
Sestao	12.869	9.164	140.4	9.683	10.695	90.5
Barakaldo	19.012	30.873	61.6	27.826	34.956	79.6
Ortuella	889	2.181	40.8	2.159	3.278	65.9
Alonsotegi	nd	nd	nd	602	962	62.6
Santurtzi	6.246	12.991	48.1	9.878	17.576	56.2
Portugalete	6.287	14.818	42.4	9.380	18.734	50.1
<b>M. Izquierda</b>	<b>53.470</b>	<b>76.970</b>	<b>69.5</b>	<b>73.698</b>	<b>97.601</b>	<b>75.51</b>
Elgeta	216	314	68.8	714	468	152.6
Arrasate/Mondragón	9.828	8.643	113.7	13.859	10.608	130.6
Antzuola	584	677	86.3	954	856	111.4
Oñati	3.768	3.756	100.3	5.581	5.133	108.7
Bergara	5.873	5.272	111.4	7.004	6.606	106
Eskoriatza	1.508	1.356	111.2	1.954	1.938	100.8
Aretxabaleta	1.777	2.207	80.5	2.787	3.043	91.6
Leintz-Gatzaga	28	81	34.6	51	125	40.8
Aramaio	198	505	39.2	227	726	31.3
<b>Alto Deba</b>	<b>23.780</b>	<b>22.811</b>	<b>104.2</b>	<b>33.131</b>	<b>29.503</b>	<b>112.3</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat.

**TABLA 15. Movilidad laboral fuera del municipio de residencia según rama de actividad (1986)**

	Total	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
ABANTO ZIERBENA	1.404	11	57	194	422	82	131	152	100	48	207
BARAKALDO	17.686	32	298	2.458	4.892	1.323	1.801	2.113	1.165	774	2.830
MUSKIZ	868	8	12	195	237	38	75	77	45	36	145
ORTUELLA	1.772	9	29	324	527	94	152	205	104	67	261
PORTUGALETE	10.886	32	201	2.287	2.565	619	983	1.178	764	423	1.834
SANTURTZI	8.886	36	181	1.368	2.324	547	996	981	670	350	1.433
SESTAO	4.858	20	62	637	1.022	321	589	702	330	235	940
VALLE DE TRAPAGA	1.880	13	29	277	435	138	174	242	115	91	366
<b>M. Izquierda</b>	<b>48.240</b>	161	869	7.740	12.424	3.162	4.901	5.650	3.293	2.024	8.016
ANTZUOLA	264	4	2	18	94	55	20	23	11	6	31
ARAMAIO	377	2	1	26	234	11	3	21	4	8	67
ARETXABALETA	1.083	3	2	24	675	33	38	55	13	116	124
BERGARA	934	3	5	42	396	72	25	72	28	56	235
ELGETA	157	9	1	2	53	6	6	25	3	6	46
ESKORIATZA	527	2	0	23	347	13	30	20	6	15	71
LEINTZ-GATZAGA	64	2	0	8	40	1	3	3	1	4	2
MONDRAGÓN	1.508	19	4	103	679	165	68	111	30	46	283
ONATI	680	1	3	38	236	47	19	59	15	68	194
<b>A. Deba</b>	<b>5.594</b>	45	18	284	2.754	403	212	389	111	325	1.053
<b>VITORIA-GASTEIZ</b>	<b>2.819</b>	57	31	487	565	224	170	174	168	98	845

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat. A: Agricultura; B: Energía; C: Industrias Químicas y Básicas; D: Industrias de Precisión Mecánica; E: Otras I. Manufactureras; F: Construcción; G: Comercio; H: Transportes; I: Instituciones Financieras; J: Otros Servicios.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Total	
0,008	0,041	0,138	0,301	0,058	0,093	0,108	0,071	0,034	0,147	<b>1.404</b>	ABANTO ZIERBENA
0,002	0,017	0,139	0,277	0,075	0,102	0,119	0,066	0,044	0,16	<b>17.686</b>	BARAKALDO
0,009	0,014	0,225	0,273	0,044	0,086	0,089	0,052	0,041	0,167	<b>868</b>	MUSKIZ
0,005	0,016	0,183	0,297	0,053	0,086	0,116	0,059	0,038	0,147	<b>1.772</b>	ORTUELLA
0,003	0,018	0,21	0,236	0,057	0,09	0,108	0,07	0,039	0,168	<b>10.886</b>	PORTUGALETE
0,004	0,02	0,154	0,262	0,062	0,112	0,11	0,075	0,039	0,161	<b>8.886</b>	SANTURTZI
0,004	0,013	0,131	0,21	0,066	0,121	0,145	0,068	0,048	0,193	<b>4.858</b>	SESTAO
0,007	0,015	0,147	0,231	0,073	0,093	0,129	0,061	0,048	0,195	<b>1.880</b>	VALLE DE TRAPAGA
<b>0,003</b>	<b>0,018</b>	<b>0,16</b>	<b>0,258</b>	<b>0,066</b>	<b>0,102</b>	<b>0,117</b>	<b>0,068</b>	<b>0,042</b>	<b>0,166</b>	<b>48.240</b>	<b>M. Izquierda</b>
0,015	0,008	0,068	0,356	0,208	0,076	0,087	0,042	0,023	0,117	<b>264</b>	ANTZUOLA
0,005	0,003	0,069	0,621	0,029	0,008	0,056	0,011	0,021	0,178	<b>377</b>	ARAMAIO
0,003	0,002	0,022	0,623	0,03	0,035	0,051	0,012	0,107	0,114	<b>1.083</b>	ARETXABALETA
0,003	0,005	0,045	0,424	0,077	0,027	0,077	0,03	0,06	0,252	<b>934</b>	BERGARA
0,057	0,006	0,013	0,338	0,038	0,038	0,159	0,019	0,038	0,293	<b>157</b>	ELGETA
0,004	0	0,044	0,658	0,025	0,057	0,038	0,011	0,028	0,135	<b>527</b>	ESKORIATZA
0,031	0	0,125	0,625	0,016	0,047	0,047	0,016	0,063	0,031	<b>64</b>	LEINTZ-GATZAGA
0,013	0,003	0,068	0,45	0,109	0,045	0,074	0,02	0,031	0,188	<b>1.508</b>	MONDRAGÓN
0,001	0,004	0,056	0,347	0,069	0,028	0,087	0,022	0,1	0,285	<b>680</b>	ONATI
<b>0,008</b>	<b>0,003</b>	<b>0,051</b>	<b>0,492</b>	<b>0,072</b>	<b>0,038</b>	<b>0,07</b>	<b>0,02</b>	<b>0,058</b>	<b>0,188</b>	<b>5.594</b>	<b>A. Deba</b>
<b>0,02</b>	<b>0,011</b>	<b>0,173</b>	<b>0,2</b>	<b>0,079</b>	<b>0,06</b>	<b>0,062</b>	<b>0,06</b>	<b>0,035</b>	<b>0,3</b>	<b>2.819</b>	<b>VITORIA-GASTEIZ</b>



**TABLA 16. Movilidad laboral fuera del municipio de residencia según rama de actividad (2001)**

	Total	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
	<b>2.392</b>	5	4	7	605	29	268	323	91	189	49	217	179	157	161	69	39	0
Alonsotegi	<b>660</b>	8	0	0	160	10	63	100	17	50	24	57	42	39	45	22	23	0
Barakaldo	<b>20.640</b>	55	14	13	5.833	247	2.148	2.835	803	1.552	475	2.355	1.026	933	1.375	527	448	1
Muskiz	<b>1.436</b>	7	5	5	381	22	183	152	61	107	33	134	87	75	122	43	19	0
Ortuella	<b>2.346</b>	12	3	4	629	33	313	293	103	148	33	201	135	103	158	90	88	0
Portugalete	<b>13.439</b>	18	9	4	3.588	181	1.306	1.795	495	963	335	1.438	745	747	1.109	384	321	1
Santurtzi	<b>11.728</b>	37	17	12	2.788	121	1.623	1.617	436	815	245	1.177	681	575	911	374	298	1
Sestao	<b>7.164</b>	16	11	6	1.752	57	863	933	353	499	127	830	357	382	568	229	180	1
Valle de Trápaga	<b>3.329</b>	8	4	5	765	34	283	549	149	269	91	320	237	195	239	110	71	0
Zierbena	<b>321</b>	0	0	0	60	8	31	57	9	32	8	17	37	19	27	13	3	0
<b>M. Izquierda</b>	<b>63.455</b>	<b>166</b>	<b>67</b>	<b>56</b>	<b>16.561</b>	<b>742</b>	<b>7.081</b>	<b>8.654</b>	<b>2.517</b>	<b>4.624</b>	<b>1.420</b>	<b>6.746</b>	<b>3.526</b>	<b>3.225</b>	<b>4.715</b>	<b>1.861</b>	<b>1.490</b>	<b>4</b>
Antzuola	<b>393</b>	5	0	0	197	3	32	27	12	17	11	14	12	30	28	5	0	0
Aramaio	<b>577</b>	3	1	1	339	0	18	34	13	11	10	27	15	59	36	9	1	0
Aretxabaleta	<b>1.832</b>	4	0	4	1.089	3	66	97	53	31	52	95	55	150	96	32	5	0
Arrasate	<b>3.256</b>	17	1	2	1.983	10	122	203	69	83	41	188	93	273	117	36	18	0
Bergara	<b>2.434</b>	11	1	6	1.182	14	97	198	55	64	79	127	119	239	180	54	8	0
Elgeta	<b>279</b>	3	0	1	124	0	22	45	11	5	5	12	17	18	6	8	2	0
Eskoriatza	<b>1.106</b>	7	0	0	700	3	40	66	28	26	16	62	24	64	52	13	5	0
Leintz-Gatzaga	<b>99</b>	2	0	0	55	0	2	9	3	2	6	1	6	6	5	0	2	0
Oñati	<b>1.271</b>	4	0	2	528	6	38	126	33	39	74	95	63	160	74	25	4	0
<b>Alto Deba</b>	<b>11.247</b>	<b>56</b>	<b>3</b>	<b>16</b>	<b>6.197</b>	<b>39</b>	<b>437</b>	<b>805</b>	<b>277</b>	<b>278</b>	<b>294</b>	<b>621</b>	<b>404</b>	<b>999</b>	<b>594</b>	<b>182</b>	<b>45</b>	<b>0</b>
<b>Vitoria-Gasteiz</b>	<b>8.841</b>	<b>86</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>3.137</b>	<b>71</b>	<b>597</b>	<b>845</b>	<b>327</b>	<b>459</b>	<b>197</b>	<b>665</b>	<b>531</b>	<b>876</b>	<b>759</b>	<b>235</b>	<b>30</b>	<b>4</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat. A: Agricultura; B: Pesca; C: Industrias Extractivas; D: I. Manufacturera; E: Producción y Distribución de Energía; F: Construcción; G: Comercio y Reparación; H: Hostelería; I: Transporte y Comunicaciones; J: Intermediación Financiera; K: Inmobiliarias y Alquileres; L: Admón. Pública; M: Educación; N: Sanidad y Servicios Sociales; O: Otras actividades sociales; P: Servicio Doméstico; Q: Organizaciones Extraterritoriales.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	Total	
0,002	0,002	0,003	0,253	0,012	0,11	0,14	0,04	0,08	0,02	0,09	0,07	0,07	0,07	0,03	0,02	0	2.392	
0,012	0	0	0,242	0,015	0,1	0,15	0,03	0,08	0,04	0,09	0,06	0,06	0,07	0,03	0,03	0	660	Alonsotegi
0,003	7E-04	6E-04	0,283	0,012	0,1	0,14	0,04	0,08	0,02	0,11	0,05	0,05	0,07	0,03	0,02	0	20.640	Barakaldo
0,005	0,003	0,003	0,265	0,015	0,13	0,11	0,04	0,07	0,02	0,09	0,06	0,05	0,08	0,03	0,01	0	1.436	Muskiz
0,005	0,001	0,002	0,268	0,014	0,13	0,12	0,04	0,06	0,01	0,09	0,06	0,04	0,07	0,04	0,04	0	2.346	Ortuella
0,001	7E-04	3E-04	0,267	0,013	0,1	0,13	0,04	0,07	0,02	0,11	0,06	0,06	0,08	0,03	0,02	0	13.439	Portugalete
0,003	0,001	0,001	0,238	0,01	0,14	0,14	0,04	0,07	0,02	0,1	0,06	0,05	0,08	0,03	0,03	0	11.728	Santurtzi
0,002	0,002	8E-04	0,245	0,008	0,12	0,13	0,05	0,07	0,02	0,12	0,05	0,05	0,08	0,03	0,03	0	7.164	Sestao
0,002	0,001	0,002	0,23	0,01	0,09	0,16	0,04	0,08	0,03	0,1	0,07	0,06	0,07	0,03	0,02	0	3.329	Valle de Trápaga
0	0	0	0,187	0,025	0,1	0,18	0,03	0,1	0,02	0,05	0,12	0,06	0,08	0,04	0,01	0	321	Zierbena
<b>0,003</b>	<b>0,001</b>	<b>9E-04</b>	<b>0,261</b>	<b>0,012</b>	<b>0,11</b>	<b>0,14</b>	<b>0,04</b>	<b>0,07</b>	<b>0,02</b>	<b>0,11</b>	<b>0,06</b>	<b>0,05</b>	<b>0,07</b>	<b>0,03</b>	<b>0,02</b>	<b>0</b>	<b>63.455</b>	<b>M. Izquierda</b>
0,013	0	0	0,501	0,008	0,08	0,07	0,03	0,04	0,03	0,04	0,03	0,08	0,07	0,01	0	0	393	Antzuola
0,005	0,002	0,002	0,588	0	0,03	0,06	0,02	0,02	0,02	0,05	0,03	0,1	0,06	0,02	0	0	577	Aramaio
0,002	0	0,002	0,594	0,002	0,036	0,053	0,029	0,017	0,028	0,052	0,03	0,082	0,052	0,017	0,003	0	1.832	Aretxabaleta
0,005	3E-04	6E-04	0,609	0,003	0,04	0,06	0,02	0,03	0,01	0,06	0,03	0,08	0,04	0,01	0,01	0	3.256	Arrasate
0,005	4E-04	0,002	0,486	0,006	0,04	0,08	0,02	0,03	0,03	0,05	0,05	0,1	0,07	0,02	0	0	2.434	Bergara
0,011	0	0,004	0,444	0	0,08	0,16	0,04	0,02	0,02	0,04	0,06	0,06	0,02	0,03	0,01	0	279	Elgeta
0,006	0	0	0,633	0,003	0,04	0,06	0,03	0,02	0,01	0,06	0,02	0,06	0,05	0,01	0	0	1.106	Eskoriatza
0,02	0	0	0,556	0	0,02	0,09	0,03	0,02	0,06	0,01	0,06	0,06	0,05	0	0,02	0	99	Leintz-Gatzaga
0,003	0	0,002	0,415	0,005	0,03	0,1	0,03	0,03	0,06	0,07	0,05	0,13	0,06	0,02	0	0	1.271	Oñati
<b>0,005</b>	<b>3E-04</b>	<b>0,001</b>	<b>0,551</b>	<b>0,003</b>	<b>0,04</b>	<b>0,07</b>	<b>0,02</b>	<b>0,02</b>	<b>0,03</b>	<b>0,06</b>	<b>0,04</b>	<b>0,09</b>	<b>0,05</b>	<b>0,02</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11.247</b>	<b>Alto Deba</b>
<b>0,01</b>	<b>2E-04</b>	<b>0,002</b>	<b>0,355</b>	<b>0,008</b>	<b>0,07</b>	<b>0,1</b>	<b>0,04</b>	<b>0,05</b>	<b>0,02</b>	<b>0,08</b>	<b>0,06</b>	<b>0,1</b>	<b>0,09</b>	<b>0,03</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8.841</b>	<b>Vitoria-Gasteiz</b>

**TABLA 17. Población ocupada migrante acogida en las ZE según ramas de actividad (1986)**

	<b>Total</b>	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
ABANTO ZIERBENA	<b>668</b>	11	25	275	36	12	48	86	64	14	97
BARAKALDO	<b>5.825</b>	15	76	1.296	640	269	361	628	229	169	2.142
MUSKIZ	<b>795</b>	8	384	34	69	40	120	31	19	21	69
ORTUELLA	<b>480</b>	2	8	71	126	28	45	62	25	13	100
PORTUGALETE	<b>2.355</b>	9	19	180	338	207	220	464	167	134	617
SANTURTZI	<b>2.141</b>	10	160	46	214	86	139	414	446	97	529
SESTAO	<b>8.563</b>	10	14	3.519	3.694	93	270	333	99	69	462
VALLE DE TRAPAGA	<b>3.913</b>	4	22	857	2.278	173	150	162	68	26	173
<b>M. Izquierda</b>	<b>24.740</b>	<b>69</b>	<b>708</b>	<b>6.278</b>	<b>7.395</b>	<b>908</b>	<b>1.353</b>	<b>2.180</b>	<b>1.117</b>	<b>543</b>	<b>4.189</b>
ANTZUOLA	<b>171</b>	0	0	3	136	3	4	4	1	4	16
ARAMAIO	<b>70</b>	14	0	19	14	5	3	2	1	1	11
ARETXABALETA	<b>653</b>	1	0	42	463	24	19	29	5	13	57
BERGARA	<b>1.535</b>	26	6	96	660	201	72	120	32	33	289
ELGETA	<b>59</b>	0	0	0	45	1	3	3	1	1	5
ESKORIATZA	<b>679</b>	0	0	1	543	8	6	22	3	7	89
LEINTZ-GATZAGA	<b>11</b>	1	1	0	2	1	0	4	0	0	2
MONDRAGÓN	<b>2.693</b>	9	2	95	1.459	53	92	147	35	360	441
ONATI	<b>692</b>	10	0	19	226	133	149	39	5	10	101
<b>A. Deba</b>	<b>6.563</b>	<b>61</b>	<b>9</b>	<b>275</b>	<b>3.548</b>	<b>429</b>	<b>348</b>	<b>370</b>	<b>83</b>	<b>429</b>	<b>1.011</b>
<b>VITORIA-GASTEIZ</b>	<b>3.680</b>	<b>30</b>	<b>24</b>	<b>171</b>	<b>404</b>	<b>285</b>	<b>142</b>	<b>357</b>	<b>117</b>	<b>140</b>	<b>2.010</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat. A: Agricultura; B: Energía; C: Industrias Químicas y Básicas; D: Industrias de Precisión Mecánica; E: Otras I. Manufactureras; F: Construcción; G: Comercio; H: Transportes; I: Instituciones Financieras; J: Otros Servicios.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Total	
0,016	0,037	0,412	0,054	0,018	0,072	0,129	0,096	0,021	0,145	<b>668</b>	ABANTO ZIERBENA
0,003	0,013	0,222	0,11	0,046	0,062	0,108	0,039	0,029	0,368	<b>5.825</b>	BARAKALDO
0,01	0,483	0,043	0,087	0,05	0,151	0,039	0,024	0,026	0,087	<b>795</b>	MUSKIZ
0,004	0,017	0,148	0,263	0,058	0,094	0,129	0,052	0,027	0,208	<b>480</b>	ORTUELLA
0,004	0,008	0,076	0,144	0,088	0,093	0,197	0,071	0,057	0,262	<b>2.355</b>	PORTUGALETE
0,005	0,075	0,021	0,1	0,04	0,065	0,193	0,208	0,045	0,247	<b>2.141</b>	SANTURTZI
0,001	0,002	0,411	0,431	0,011	0,032	0,039	0,012	0,008	0,054	<b>8.563</b>	SESTAO
0,001	0,006	0,219	0,582	0,044	0,038	0,041	0,017	0,007	0,044	<b>3.913</b>	VALLE DE TRAPAGA
<b>0,003</b>	<b>0,029</b>	<b>0,254</b>	<b>0,299</b>	<b>0,037</b>	<b>0,055</b>	<b>0,088</b>	<b>0,045</b>	<b>0,022</b>	<b>0,169</b>	<b>24.740</b>	<b>M. Izquierda</b>
0	0	0,018	0,795	0,018	0,023	0,023	0,006	0,023	0,094	<b>171</b>	ANTZUOLA
0,2	0	0,271	0,2	0,071	0,043	0,029	0,014	0,014	0,157	<b>70</b>	ARAMAIO
0,002	0	0,064	0,709	0,037	0,029	0,044	0,008	0,02	0,087	<b>653</b>	ARETXABALETA
0,017	0,004	0,063	0,43	0,131	0,047	0,078	0,021	0,021	0,188	<b>1.535</b>	BERGARA
0	0	0	0,763	0,017	0,051	0,051	0,017	0,017	0,085	<b>59</b>	ELGETA
0	0	0,001	0,8	0,012	0,009	0,032	0,004	0,01	0,131	<b>679</b>	ESKORIATZA
0,091	0,091	0	0,182	0,091	0	0,364	0	0	0,182	<b>11</b>	LEINTZ-GATZAGA
0,003	7E-04	0,035	0,542	0,02	0,034	0,055	0,013	0,134	0,164	<b>2.693</b>	MONDRAGÓN
0,014	0	0,027	0,327	0,192	0,215	0,056	0,007	0,014	0,146	<b>692</b>	ONATI
<b>0,009</b>	<b>0,001</b>	<b>0,042</b>	<b>0,541</b>	<b>0,065</b>	<b>0,053</b>	<b>0,056</b>	<b>0,013</b>	<b>0,065</b>	<b>0,154</b>	<b>6.563</b>	<b>A. Deba</b>
<b>0,008</b>	<b>0,007</b>	<b>0,046</b>	<b>0,11</b>	<b>0,077</b>	<b>0,039</b>	<b>0,097</b>	<b>0,032</b>	<b>0,038</b>	<b>0,546</b>	<b>3.680</b>	<b>VITORIA-GASTEIZ</b>

**TABLA 18. Población migrante acogida en cada zona de empleo según rama de actividad (2001)**

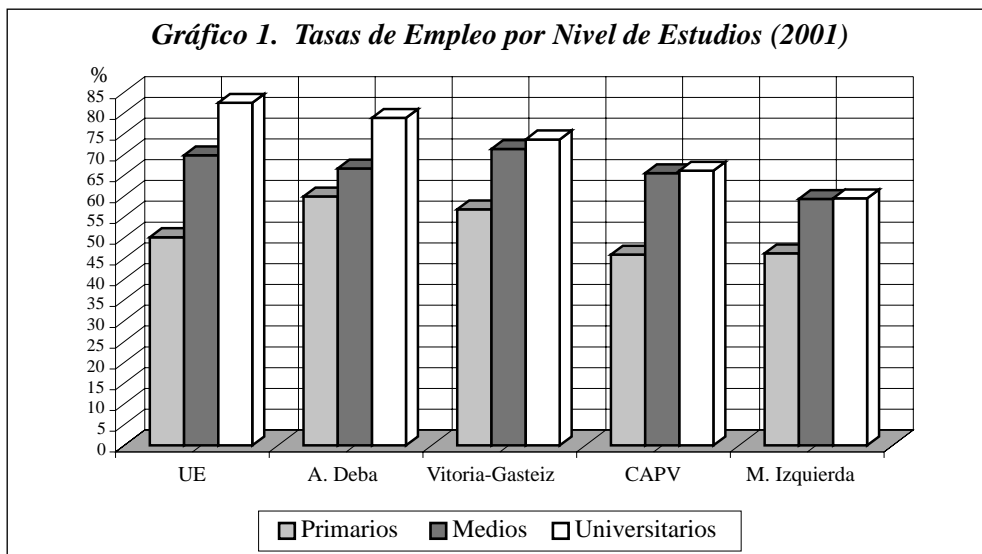
	Total	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
Abanto Zierbena	2.515	14	1	2	1.062	16	398	196	61	192	21	133	74	156	104	74	11	0
Alonsotegi	300	0	0	1	176	3	19	21	3	7	1	22	12	17	10	7	1	0
Barakaldo	13.510	20	3	8	1.785	101	1.125	1.839	380	528	306	861	795	1.165	4.213	302	78	1
Muskiz	1.992	7	3	6	873	26	221	130	53	59	18	117	126	239	79	28	7	0
Ortuella	1.227	4	0	2	343	10	177	189	35	80	19	66	83	117	70	24	8	0
Portugalete	4.085	6	5	4	577	16	360	723	203	221	110	313	190	697	404	176	80	0
Santurtzi	4.030	10	9	1	489	85	389	485	176	742	103	234	260	578	316	110	43	0
Sestao	6.152	6	1	4	3.047	71	328	849	144	270	74	310	357	376	188	101	26	0
Valle de Trápaga	5.402	5	4	4	2.464	64	507	760	116	447	47	400	132	248	107	69	28	0
Zierbena	339	0	6	0	73	7	100	27	34	30	1	26	11	6	12	4	2	0
M. Izquierda	39.552	72	32	32	10.889	399	3.624	5.219	1.205	2.576	700	2.482	2.040	3.599	5.503	895	284	1
Antzuola	491	9	0	0	397	0	17	21	3	4	4	6	9	13	4	3	1	0
Aramaio	78	13	0	0	25	0	3	1	4	1	2	1	6	14	8	0	0	0
Aretxabaleta	1.576	5	1	0	1.025	4	66	71	33	25	14	132	20	112	35	26	7	0
Arrasate	6.507	17	0	17	3.102	19	302	473	192	145	354	468	152	479	680	87	20	0
Bergara	2.832	16	0	1	1.504	17	242	229	56	64	46	124	174	209	102	37	11	0
Elgeta	525	0	0	1	438	0	16	37	5	2	4	4	2	7	5	3	1	0
Eskoriatza	1.122	4	0	2	781	0	33	46	30	10	9	26	14	134	21	9	3	0
Leintz-Gatzaga	25	0	0	0	6	0	1	1	3	1	0	8	3	0	0	2	0	0
Oñati	1.719	14	0	1	1.038	6	175	112	24	40	28	55	45	124	44	11	2	0
Alto Deba	14.875	78	1	22	8.316	46	855	991	350	292	461	824	425	1.092	899	178	45	0
Vitoria-Gasteiz	11.934	70	10	6	2.992	56	755	1.089	295	587	222	923	2.535	1.181	893	257	63	0

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación de los Padrones y Censos de 1986 a 2001 realizados por Eustat. A: Agricultura; B: Pesca; C: Industrias Extractivas; D: I. Manufacturera; E: Producción y Distribución de Energía; F: Construcción; G: Comercio y Reparación; H: Hostelería; I: Transporte y Comunicaciones; J: Intermediación Financiera; K: Inmobiliarias y Alquileres; L: Admón. Pública; M: Educación; N: Sanidad y Servicios Sociales; O: Otras actividades sociales; P: Servicio Doméstico; Q: Organizaciones Extraterritoriales.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	Total	
0,006	4E-04	8E-04	0,422	0,006	0,158	0,078	0,024	0,076	0,008	0,053	0,029	0,062	0,041	0,029	0,004	0	<b>2.515</b>	
0	0	0,003	0,587	0,01	0,063	0,07	0,01	0,023	0,003	0,073	0,04	0,057	0,033	0,023	0,003	0	<b>300</b>	Alonsotegi
0,001	2E-04	6E-04	0,132	0,007	0,083	0,136	0,028	0,039	0,023	0,064	0,059	0,086	0,312	0,022	0,006	7E-05	<b>13.510</b>	Barakaldo
0,004	0,002	0,003	0,438	0,013	0,111	0,065	0,027	0,03	0,009	0,059	0,063	0,12	0,04	0,014	0,004	0	<b>1.992</b>	Muskiz
0,003	0	0,002	0,28	0,008	0,144	0,154	0,029	0,065	0,015	0,054	0,068	0,095	0,057	0,02	0,007	0	<b>1.227</b>	Ortuella
0,001	0,001	1E-03	0,141	0,004	0,088	0,177	0,05	0,054	0,027	0,077	0,047	0,171	0,099	0,043	0,02	0	<b>4.085</b>	Portugalete
0,002	0,002	2E-04	0,121	0,021	0,097	0,12	0,044	0,184	0,026	0,058	0,065	0,143	0,078	0,027	0,011	0	<b>4.030</b>	Santurtzi
1E-03	2E-04	7E-04	0,495	0,012	0,053	0,138	0,023	0,044	0,012	0,05	0,058	0,061	0,031	0,016	0,004	0	<b>6.152</b>	Sestao
9E-04	7E-04	7E-04	0,456	0,012	0,094	0,141	0,021	0,083	0,009	0,074	0,024	0,046	0,02	0,013	0,005	0	<b>5.402</b>	Valle de Trápaga
0	0,018	0	0,215	0,021	0,295	0,08	0,1	0,088	0,003	0,077	0,032	0,018	0,035	0,012	0,006	0	<b>339</b>	Zierbena
0	0	0	0,28	0,01	0,09	0,13	0,03	0,07	0,02	0,06	0,05	0,09	0,14	0,02	0,01	0	<b>39.552</b>	<b>M. Izquierda</b>
0,018	0	0	0,809	0	0,035	0,043	0,006	0,008	0,008	0,012	0,018	0,026	0,008	0,006	0,002	0	<b>491</b>	Antzuola
0,167	0	0	0,321	0	0,038	0,013	0,051	0,013	0,026	0,013	0,077	0,179	0,103	0	0	0	<b>78</b>	Aramaio
0,003	6E-04	0	0,65	0,003	0,042	0,045	0,021	0,016	0,009	0,084	0,013	0,071	0,022	0,016	0,004	0	<b>1.576</b>	Aretxabaleta
0,003	0	0,003	0,477	0,003	0,046	0,073	0,03	0,022	0,054	0,072	0,023	0,074	0,105	0,013	0,003	0	<b>6.507</b>	Arrasate
0,006	0	4E-04	0,531	0,006	0,085	0,081	0,02	0,023	0,016	0,044	0,061	0,074	0,036	0,013	0,004	0	<b>2.832</b>	Bergara
0	0	0,002	0,834	0	0,03	0,07	0,01	0,004	0,008	0,008	0,004	0,013	0,01	0,006	0,002	0	<b>525</b>	Elgeta
0,004	0	0,002	0,696	0	0,029	0,041	0,027	0,009	0,008	0,023	0,012	0,119	0,019	0,008	0,003	0	<b>1.122</b>	Eskoriatza
0	0	0	0,24	0	0,04	0,04	0,12	0,04	0	0,32	0,12	0	0	0,08	0	0	<b>25</b>	Leintz-Gatzaga
0,008	0	6E-04	0,604	0,003	0,102	0,065	0,014	0,023	0,016	0,032	0,026	0,072	0,026	0,006	0,001	0	<b>1.719</b>	Oñati
0,01	0	0	0,56	0	0,06	0,07	0,02	0,02	0,03	0,06	0,03	0,07	0,06	0,01	0	0	<b>14.875</b>	<b>Alto Deba</b>
0,01	0	0	0,25	0	0,06	0,09	0,02	0,05	0,02	0,08	0,21	0,1	0,07	0,02	0,01	0	<b>11.934</b>	<b>Vitoria-Gasteiz</b>

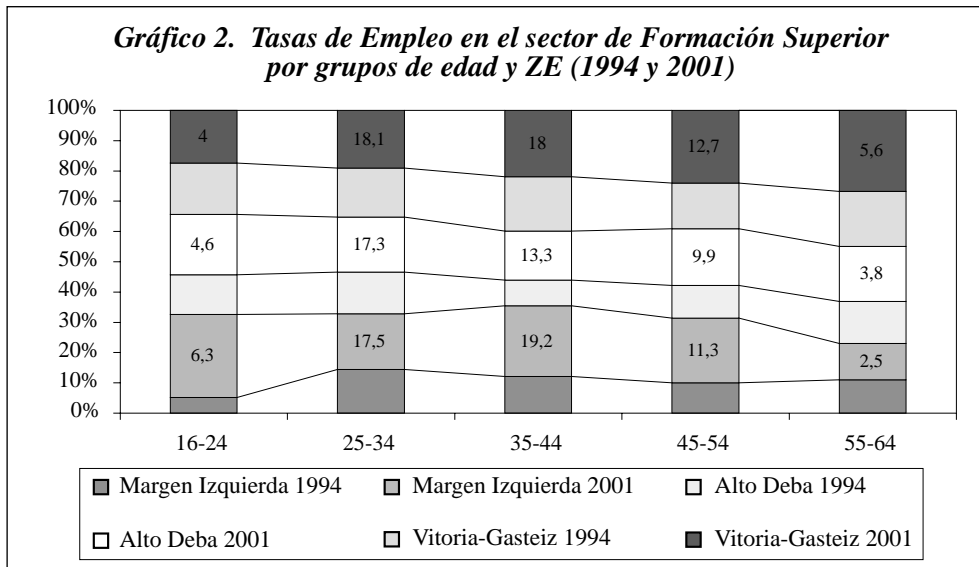
# GRÁFICOS

## GRÁFICO 1



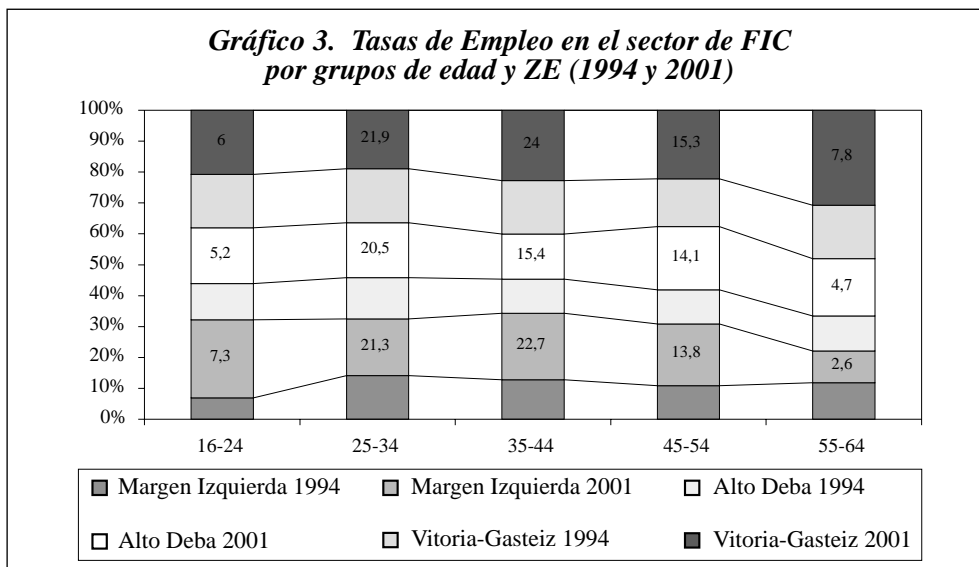
Fuente: CMT y Eurostat (2001), *EFCT 2000*. Elaboración propia.

## GRÁFICO 2



Fuente: CMT. Elaboración propia.

## GRÁFICO 3



Fuente: CMT. Elaboración propia.