

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL Y
DESARROLLO



TESIS DOCTORAL

**El empleo informal del colectivo latinoamericano con más residentes
en España ante la crisis (una aproximación a su medición, 2005-2014)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTORA

PRESENTADA POR

Talina Contreras Dávila

DIRECTORES

Carlos Berzosa Alonso-Martínez
Javier Portela García-Miguel

Madrid, 2016

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Departamento de Economía Internacional y Desarrollo



**El empleo informal del colectivo latinoamericano con más residentes
en España ante la crisis (una aproximación a su medición, 2005-2014)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Talina Contreras Dávila

Directores

Carlos Berzosa Alonso-Martínez

Javier Portela García-Miguel

Madrid, 2015

Agradecimientos

Concluyo la tesis doctoral después de un largo recorrido que comenzó como un proyecto en 1996 y se materializó en 2004, cuando llegué a Madrid a realizar estudios en Economía Internacional y Desarrollo. De aquella estancia se ha derivado mi residencia permanente en España y el nacimiento de mi familia, por lo que este término significa mucho más que un logro académico.

Muchas personas han intervenido de alguna manera para cerrar esta etapa. Quiero agradecer profundamente a las siguientes:

Al profesor Carlos Berzosa Alonso-Martínez, por su gran confianza en mí y sus valiosas aportaciones a este trabajo.

Al profesor Javier Portela, por su ayuda incondicional y todo lo aprendido.

A Guadalupe Dávila Flores, porque con su comentario de “el maestro Román estudió su doctorado en la Complutense” empezó la idea que hoy se concreta. Por su belleza y amor.

A Rubén Contreras Puente, el maestro de mi vida. Gracias por las alas, la fuerza, el criterio, la humanidad.

A Carlos Albacete López, por el respeto, el apoyo, el cuidado, el amor, la colaboración y el aguante.

A Carlos Albacete Contreras, por comprender que, “la mami estaba haciendo tesis”. Por ser mi luz y mi alegría.

A Ana Rubio Encina, por su gran ayuda, por sus atinadas observaciones, por la amistad.

A Álvaro Rojas Laborda, por su enorme e incondicional colaboración.

A Irene Palacios Labrado, por estar conmigo siempre y ser una luz en mí camino. A su familia por el cariño y el apoyo.

A Blas Sarabia, por su confianza, por su apoyo, por la amistad de tantos años.

A América López, por escucharme, comprenderme, apoyarme, animarme.

A Eneida Rausa, por la ayuda incondicional y la alegría.

A toda mi familia “de aquí y de allá”, y a las amistades que estuvieron con su cariño y su apoyo moral en este proceso. Gracias.

CONTENIDO

Resumen.....	15
Abstract.....	17
Capítulo 1. Introducción.....	19
1.1. La informalidad del empleo como parte de la flexibilidad laboral.....	19
1.2. La informalidad del empleo en España.....	26
1.3. ¿Por qué estudiar el empleo informal del colectivo latinoamericano conformado por ecuatorianos, colombianos y peruanos?.....	37
1.4. Metodología y estructura de la investigación.....	45
1.5. Periodicidad y fuentes de información.....	50
Capítulo 2. Propuesta para el estudio del empleo informal.....	53
2.1. Introducción.....	53
2.2. Origen del concepto de informalidad y principales enfoques teóricos.....	55
2.3. La evolución conceptual del empleo informal.....	69
2.4. El vacío teórico-metodológico para la medición del empleo asalariado Informal.....	79
2.5. Propuesta de medición del empleo informal.....	81
2.6. Hipótesis de partida.....	98
2.7. Unidades de análisis.....	99
2.8. Conclusiones.....	100

Capítulo 3. Marco teórico-histórico general..... 105

3.1.	Introducción.....	105
3.2.	Teorías sobre el mercado de trabajo.....	106
3.2.1.	La teoría neoclásica.....	106
3.2.2.	La escuela institucionalista.....	116
3.2.3.	La teoría keynesiana.....	122
3.2.4.	El mercado de trabajo desde la perspectiva marxista.....	129
3.2.5.	El mercado de trabajo en la Economía Política Radical y en la Teoría de la Regulación.....	142
3.3.	Principales teorías contemporáneas de las migraciones internacionales.....	146
3.3.1.	Apreciaciones generales sobre la “nueva era de las migraciones”.....	146
3.3.2.	La Nueva Economía de la migración.....	149
3.3.3.	Teoría del Sistema Mundial.....	153
3.4.	La movilidad del trabajo en la historia.....	158
3.4.1.	Las primeras “formas de producir” capitalistas.....	158
3.4.2.	Las migraciones laborales internacionales y las “formas norteamericanas producir”.....	162
3.4.3.	El auge del fordismo en Europa, las migraciones internacionales y la crisis los setenta.....	167
3.4.4.	Las migraciones internacionales en Europa en la etapa actual del capitalismo.....	174
3.5.	Conclusiones.....	181

Capítulo 4. La inmigración latinoamericana en el mercado laboral y los efectos de la crisis..... 185

4.1.	Introducción.....	185
4.2.	Antecedentes generales: mercado laboral, desempleo y movimientos migratorios.....	186
4.3.	Las etapas previas y la crisis actual.....	200
4.4.	Efectos de la crisis en el mercado laboral de la población inmigrada Latinoamericana.....	213
4.5.	Conclusiones.....	251

Capítulo 5. El empleo informal del colectivo latinoamericano.....	253
5.1. Introducción.....	253
5.2. El empleo informal no asalariado	254
5.2.1. Consideraciones en torno a la utilización de la EPA.....	254
5.2.2. Trabajo no asalariado de acuerdo a la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo.....	255
5.2.3. Trabajadores por cuenta propia: Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.....	261
5.3. La Muestra Continua de Vidas Laborales en el estudio del empleo asalariado informal.....	265
5.3.1. Características generales de la MCVL.....	265
5.3.2. Ventajas y desventajas de su utilidad.....	266
5.3.3. Selección y tamaño de la muestra.....	267
5.3.4. Estructura de la información.....	269
5.3.5. Datos utilizados para el análisis.....	271
5.3.6. El modelo 190.....	272
5.3.7. ¿Cómo se ha procedido al tratamiento de los datos?.....	273
5.3.8. Análisis de datos.....	277
5.3.9. Conclusiones.....	296
 Capítulo 6. Conclusiones e investigaciones futuras.....	 297
 Bibliografía.....	 306

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Tasas de empleo a tiempo parcial (1983-2010).....	21
Gráfica 2. Tasas de empleo a tiempo parcial (2011-2014).....	21
Gráfica 3. Horas trabajadas por semana, países seleccionados (1985-2012).....	22
Gráfica 4. Trabajo asalariado y no asalariado (1980-2013).....	23
Gráfica 5. Trabajadores según estatus en el empleo (1980-2013).....	23
Gráfica 6. Empleados temporales como porcentaje del total de ocupados (2005-2014)...	24
Gráfica 7. Asalariados por tipo de contrato o relación laboral en porcentajes y tasas de paro 1987-2014.....	27
Gráfica 8. Tasas de temporalidad y paro 1987-2014.....	29
Gráfica 9. Asalariados temporales por tipo de contrato 1987-2004 (porcentajes).....	30
Gráfica 10. Asalariados temporales por tipo de contrato 2005-2014 (porcentajes).....	31
Gráfica 11. Subempleos en relación al total de ocupados 1987-2014 (porcentajes).....	33
Gráfica 12. Trabajadores con jornada parcial, según motivo 2005-2014 (medias anuales en porcentajes).....	34
Gráfica 13. Ocupados por número de horas efectivas trabajadas en la semana en el empleo principal 1987-2014 (porcentajes).....	35
Gráfica 14. Empleo no asalariado en España 2005-2014 (porcentajes respecto al total).....	36
Gráfica 15. Evolución global de residentes extranjeros según continente, 1992-2014 (a 31 de diciembre de cada año).....	37
Gráfica 16. Evolución de residentes extranjeros de América Central y del Sur 1995-2014 (a 31 de diciembre de cada año).....	38
Gráfica 17. Saldo migratorio de extranjeros por nacionalidad 2008-2014.....	39
Gráfica 18. Crecimiento de la población en edad laboral antes y durante la crisis: colectivo latinoamericano y población española.....	40
Gráfica 19. Crecimiento de la población ocupada antes y durante la crisis: colectivo latinoamericano y población española.....	40
Gráfica 20. Crecimiento de la población ocupada antes y durante la crisis de acuerdo a datos de afiliación: colectivo latinoamericano y población española.....	41

Gráfica 21. Productividad laboral en algunos países de la OECD US dollars (1990-2014)....	177
Gráfica 22. Tasas de desempleo en países seleccionados (1985-2014).....	178
Gráfica 23. Evolución de la tasa de paro (1976-1985).....	189
Gráfica 24. Extranjeros con tarjeta de residencia en vigor en España (1984-2014) (a 31 de diciembre de cada año).....	198
Gráfica 25. Saldo migratorio de extranjeros por variación residencial 1998-2013 (a 31 de diciembre de cada año).....	199
Gráfica 26. Evolución de la migración exterior de España por años 2008-2013.....	200
Gráfica 27. Evolución de la tasa de paro, de la tasa de empleo y de la tasa de actividad 1985-2007.....	202
Gráfica 28. Evolución de la ocupación por ramas de actividad seleccionadas 1987-2007....	203
Gráfica 29. Evolución del PIB y de la tasa de paro 1985-2007.....	204
Gráfica 30. Extranjeros regulares residentes en España 1985-2007.....	205
Gráfica 31. Productividad laboral real por persona empleada, personas empleadas y compensación nominal por empleado (1981-2007).....	207
Gráfica 32. Variaciones de los precios de la vivienda (1996-2008).....	209
Gráfica 33. Inversión en vivienda (1996-2008).....	209
Gráfica 34. Evolución del PIB y de la tasa de paro 2007-2014 (crecimiento del PIB % anual).....	210
Gráfica 35. Parados por rama de actividad 2008-2014. Resultado por trimestre (miles de personas).....	211
Gráfica 36. Extranjeros regulares residentes en España 2007-2014.....	211
Gráfica 37. Productividad laboral real por persona empleada, personas empleadas y compensación nominal por empleado (2007-2014).....	212
Gráfica 38. Peso de la inmigración entre la población en edad laboral (medias anuales en miles de personas) 2000-2014.....	214
Gráfica 39. Participación de la población latina en la población extranjera con edad laboral (porcentajes de las medias anuales en miles de personas) 2000 a 2014.....	215
Gráfica 40. Evolución de la población activa inmigrada (medias anuales en miles de personas) 2000- 2014	217

Gráfica 41. Participación de la inmigración latina en la población extranjera activa (Medias anuales en miles de personas) 2000-2014.....	217
Gráfica 42. Tasas de actividad de nativos y extranjeros 2000-2014 (porcentajes).....	218
Gráfica 43. Tasas de actividad según región de origen 2008 y 2014 (porcentajes).....	220
Gráfica 44. Evolución de la población ocupada nativa e inmigrada (Medias anuales en miles de personas) 2000-2014.....	221
Gráfica 45. Participación de la inmigración latina en la población extranjera ocupada (Medias anuales en miles de personas) 2000-2014.....	221
Gráfica 46. Ocupados nativos por sector económico en miles de personas, seleccionados de 2000 a 2013.....	223
Gráfica 47. Ocupados extranjeros por sector económico en miles de personas, años seleccionados de 2000 a 2013.....	224
Gráfica 48. Evolución del número de desempleados en España por nacionalidad, cuartos trimestres de los años 2006 a 2010.....	229
Gráfica 49. Evolución de las tasas de paro según nacionalidad y sexo, cuartos trimestres de los años 2000 a 2010.....	230
Gráfica 50. Evolución de las tasas de paro según orígenes, cuartos trimestres de los años 2005 a 2010.....	232
Gráfica 51. Evolución en el número de parados extranjeros por sectores cuartos trimestres de los años 2006 a 2009.....	233
Gráfica 52. Evolución de las tasas de paro por nacionalidad cuartos trimestres de los años 2007 a 2014.....	237
Gráfica 53. Evolución de las tasas de paro según orígenes 2007 a 2014.....	238
Gráfica 54. Contratos indefinidos registrados de trabajadores Españoles y extranjeros 2005-2014.....	240
Gráfica 55. Contratos temporales registrados de trabajadores Españoles y extranjeros 2005-2014.....	241
Gráfica 56. Crecimiento de los contratos registrados de duración indefinida de Trabajadores Españoles y extranjeros 2005-2007 y 2008-2014.....	242
Gráfica 57. Crecimiento de los contratos registrados de duración temporal de Trabajadores Españoles y extranjeros 2005-2007 y 2008-2014.....	243
Gráfica 58. Contratos registrados temporales de trabajadores extranjeros por modalidad de contratación 2005-2014.....	243

Gráfica 59. Contratos registrados temporales de trabajadores españoles por modalidad de contratación 2005-2014.....	244
Gráfica 60. Crecimiento de los contratos registrados de trabajadores extranjeros por modalidad de contratación 2005-2014.....	245
Gráfica 61. Crecimiento de los contratos registrados de trabajadores españoles por modalidad de contratación 2005-2014.....	246
Gráfica 62. Crecimiento de contratos registrados con jornada completa: trabajadores españoles y extranjeros 2005-2007 y 2008-2014.....	247
Gráfica 63. Crecimiento de contratos registrados con jornada parcial: trabajadores españoles y extranjeros 2005-2007 y 2008-2014.....	248
Gráfica 64. Ocupados subempleados por insuficiencia de horas según origen (en porcentajes).....	250
Gráfica 65. Empleo asalariado y no asalariado: población española y de América Latina 2005-2014 (porcentajes respecto al total).....	256
Gráfica 66. Trabajadores por cuenta propia: población española y de América Latina 2005-2014 (porcentajes respecto al total).....	257
Gráfica 67. Empleadores: población española y de América Latina 2005-2014 (porcentajes respecto al total).....	258
Gráfica 68. Miembros de cooperativas: población española y de América Latina 2005-2014 (porcentajes respecto al total).....	259
Gráfica 69. Ayudantes en la empresa o negocio familiar: población española y de América Latina 2005-2014 (porcentajes respecto al total).....	260
Gráfica 70. Trabajadores por cuenta propia afiliados a la Seguridad Social en alta laboral 2005-2014: población española.....	262
Gráfica 71. Trabajadores por cuenta propia afiliados a la Seguridad Social en alta laboral 2005-2014: colectivo latinoamericano.....	262
Gráfica 72. Tasa de variación de los trabajadores afiliados a la Seguridad Social en alta laboral según régimen: población española y colectivo latinoamericano 2005-2007 y 2008-2014.....	263
Gráfica 73. Población española 2005: contratos indefinidos y temporales a tiempo completo y tiempo parcial como porcentaje del total de asalariados de la MCVL.....	278
Gráfica 74. Colectivo latinoamericano 2005: contratos indefinidos y temporales a tiempo completo y tiempo parcial como porcentaje del total de asalariados de la MCVL.....	278

Gráfica 75. Población española 2005: tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL.....	279
Gráfica 76. Colectivo latinoamericano 2005: tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL.....	280
Gráfica 77. Tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL: población española	281
Gráfica 78. Tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL: Colectivo latinoamericano.....	281
Gráfica 79. Agregación de los contratos de asalariados de la MCVL (porcentaje del total de asalariados): población española	286
Gráfica 80. Agregación de los contratos de asalariados de la MCVL (porcentaje del total de asalariados): colectivo latinoamericano.....	286
Gráfica 81. Salarios medios anuales según tipo de contrato: población española.....	289
Gráfica 82. Salarios medios anuales según tipo de contrato: colectivo latinoamericano.....	290
Gráfica 83. Salarios medios anuales según tipo de Contrato (agregación): población española.....	291
Gráfica 84. Salarios medios anuales según tipo de Contrato (agregación): colectivo latinoamericano.....	291
Gráfica 85. Salarios medios anuales menores al Salario Mínimo Interprofesional anual según tipo de contrato: población española.....	292
Gráfica 86. Salarios medios anuales menores al Salario Mínimo Interprofesional anual según tipo de contrato: colectivo latinoamericano.....	293

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Empleo asalariado y no asalariado 2005-2014 (miles de personas).....	35
Tabla 2. Migraciones netas en algunos países europeos: 1950-1974 (en miles).....	170
Tabla 3. Evolución tasa de paro 1961-1973	173
Tabla 4. Desindustrialización y ascenso del sector terciario en algunos países europeos	175
Tabla 5. Población extranjera residente en países seleccionados de la OECD (en miles).....	180
Tabla 6. Aumento de la productividad por persona empleada en porcentajes (media).....	187
Tabla 7. Distribución porcentual del empleo en España entre actividades productivas (años seleccionados)	188
Tabla 8 . Evolución de activos por nacionalidad 2000-2014 (medias anuales en miles de personas)	216
Tabla 9. Tasa de actividad por nacionalidad y sexo 2006-2014 (medias anuales)	219
Tabla 10. Tasa de ocupación media, según origen de los trabajadores 2000-2014	222
Tabla 11. Ocupados por nacionalidad y sector económico años seleccionados (porcentajes de las medias anuales)	225
Tabla 12. Trabajadores Extranjeros Afiliados a la Seguridad Social en alta laboral, según régimen, por nacionalidad. Años seleccionados (porcentajes de las medias anuales)	227
Tabla 13. Tasas de Ocupación por nacionalidad 2007-2009	231
Tabla 14. Evolución del número de desempleados extranjeros por sector económico 2006 a 2009.....	234
Tabla 15. Distribución por tipo de ocupación en porcentajes 2008 y 2009 (cuartos trimestres).....	235
Tabla 16. Evolución de activos por nacionalidad 2007-2014 (medias anuales en miles de personas).....	236
Tabla 17. Tasas de ocupación por nacionalidad 2012-2014.....	239
Tabla 18. Trabajadores a jornada parcial según motivo y origen 2005-2011.....	249

Tabla 19. Ocupados subempleados por insuficiencia de horas, según origen 2005-2011 (en porcentajes).....	249
Tabla 20. Ocupados asalariados y no asalariados por origen: población española y de América Latina.....	255
Tabla 21. Ocupados no asalariados por origen: población española y de América Latina.....	257
Tabla 22. Tamaño de población y muestra de la MCVL.....	268
Tabla 23. Total de población con las nacionalidades de interés en la MCVL, total de asalariados, y asalariados que cumplieron los criterios para el estudio.....	275
Tabla 24. Modelización de la evolución de contratos temporales a tiempo completo y tiempo parcial de los asalariados de la MCVL: población española y colectivo latinoamericano.....	284
Tabla 25. Modelización de la evolución de agregación de contratos de asalariados de la MCVL: población española y colectivo latinoamericano.....	287
Tabla 26. Modelización de la evolución de los contratos de asalariados de la MCVL 2008-2013: población española y colectivo latinoamericano.....	288
Tabla 27. Modelización de la evolución de los salarios medios 2008-2013: población española y colectivo latinoamericano.....	294
Tabla 28. Salarios medios 2008-2013: población española y colectivo latinoamericano.....	295

LISTA DE DIAGRAMAS

Diagrama 1. Estructura de la investigación según niveles de análisis	47
Diagrama 2. Escuelas de pensamiento sobre el sector informal.....	57
Diagrama 3. Cronograma de la informalidad como concepto estadístico.....	70
Diagrama 4. Criterios operativos para estimar la informalidad en el empleo asalariado	84
Diagrama 5. Origen de las tasas de paro.....	192
Diagrama 6. Movimientos migratorios en España	196
Diagrama 7. Etapas previas a la crisis económica actual	201
Diagrama 8. Campos comunes en las Tablas de la MCVL	270
Diagrama 9. Tratamiento de la información de los ficheros de la MCVL.....	276

RESUMEN

Esta tesis tiene tres principales contribuciones. La primera es una propuesta de medición del empleo informal con base en los planteamientos de la Organización Internacional del Trabajo. Esta aportación es importante por dos motivos: 1. Esclarece el concepto de informalidad, inmerso en una heterogeneidad de apreciaciones, 2. Compone unidades concretas para la estimación de la informalidad en el empleo asalariado haciendo uso de fuentes secundarias de información. La segunda contribución es el uso de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) en la estimación del empleo informal, que lleva a su apreciación como valiosa herramienta para el estudio de diversos aspectos del mercado de trabajo. En tercer lugar, ayuda a distinguir los efectos que la crisis económica actual ha tenido en el empleo de un *colectivo latinoamericano* inmigrado significativo en España como lo es el conformado por los procedentes de Ecuador, Colombia y Perú.

El contenido está organizado de la siguiente manera. El capítulo 1 es una introducción al tema de estudio. Contextualiza la informalidad del empleo como parte de la flexibilidad laboral y como un elemento del mercado de trabajo que se encuentra dentro de las dimensiones y formas de la precariedad. Justifica la importancia de estudiar el empleo informal del colectivo latinoamericano, y expone la metodología y la estructura de la investigación.

El capítulo 2 presenta los principales enfoques teóricos y la evolución conceptual del empleo informal, plantea la propuesta de medición y las hipótesis de partida.

El marco teórico-histórico general del estudio se presenta en el capítulo 3. Aborda las principales teorías del mercado de trabajo y de las migraciones laborales internacionales e invita a un recorrido por las diferentes “formas de producir”, valorando el papel de los movimientos migratorios y su transformación.

El capítulo 4 expone antecedentes generales del mercado laboral, distingue las etapas previas y la entrada a la crisis, y sus efectos en la población inmigrada respecto a la española, haciendo énfasis en la latinoamericana.

El desarrollo de la propuesta de medición del empleo informal se hace en el capítulo 5. Se estiman dos situaciones de ocupación: *el empleo no asalariado* y *el empleo asalariado informal*. El primero conformado por trabajadores independientes, empleadores, trabajadores familiares auxiliares y miembros de una cooperativa. El segundo, distinguido por la presencia de contratación temporal y a tiempo parcial, y por salarios menores al Salario Mínimo Interprofesional anual (SMI). Para estimar el primero se observan datos sobre *Ocupados por situación profesional* y *Trabajadores Autónomos*. El segundo se estima analizando datos de *asalariados* de la MCVL con la ayuda de un modelo de regresión y de contrastes estadísticos.

Se concluye en el capítulo 6 que el *empleo no asalariado* no funciona como alternativa de ocupación para los latinoamericanos durante la crisis. Por otro lado, el *empleo asalariado informal* aumenta en este periodo para el grupo inmigrado respecto a la población española por: la mayor presencia de contratos temporales a tiempo parcial, una caída mayor del salario medio, y una proporción más elevada de asalariados que perciben menos del SMI anual.

ABSTRACT

This thesis has three scientific contributions. The first one is a proposal for the measurement of informal employment, based on the approaches of the International Labour Organization (ILO). This contribution is significant for two reasons: 1. It clarifies the concept of informality, immersed in a heterogeneity of assessments, 2. Compose specific units to estimate the informal wage employment using secondary sources of information. The second contribution is the use of the *Continuous Sample of Working Lives* in the estimation of informal employment to lead to its appreciation as a valuable tool for the study of various aspects of the labor market. Thirdly, it helps to distinguish the effects of the current economic crisis on the employment of an important *Latin American immigrant collective* such as those from Ecuador, Colombia and Peru.

The content of this investigation is organized as follows. Chapter 1, is an introduction to the subject of study. Contextualizes informal employment as a part of labor flexibility and as an element of the labor market that is within the dimensions and shapes of precariousness. Justifies the importance of studying informal employment in the Latin American group, and explains the methodology and structure of the research.

Chapter 2, presents the main theoretical approaches and the conceptual evolution of informal employment, raises the proposal of measurement and the hypothesis.

The overall theoretical and historical framework is presented in chapter 3, which studies the main theories of the labor market and international labor migrations, and invites to a journey through the different "ways of producing," valuing the role of migrations and their transformation.

Chapter 4 exposes the general background of the labor market, distinguishes the previous phases and the entrance to the crisis, and its effects on the immigrant population about the Spanish, with emphasis on Latin America.

The proposed measurement of informal employment is in Chapter 5. Two situations of occupation are estimated: *non-wage employment* and *informal wage employment*. The first one, is conformed by independent workers, employers, contributing family workers and members of a cooperative. The second, is distinguished by the presence of temporary contracts, part-time, and wages below the annual minimum wage (SMI). To estimate the first one, data about population by professional situation and self-employed was observed. The second has been estimated by analyzing data of employees in the MCVL with the help of a regression model and statistical tests.

The conclusions reached in Chapter 6, shows that the non-salaried employment does not work as an alternative for Latin American occupation during the crisis. On the other hand, informal wage employment increases during this period for the immigrant group regarding the Spanish population due to: the increased presence of temporary part-time contracts, a further decline of the average wage, and a higher proportion of employees earning less annual SMI.

Capítulo 1. Introducción

1.1. La informalidad del empleo como parte de la flexibilidad laboral.

En la búsqueda de flexibilidad de la producción y del trabajo, la informalidad del empleo se hará presente como parte del trabajo precario. En el sentido más general, “el trabajo precario es un medio utilizado por los empleadores para trasladar los riesgos y las responsabilidades a los trabajadores. Es el trabajo que se realiza en la economía formal e informal y que se caracteriza por niveles variables y grados de particularidades objetivas (situación legal) y subjetivas (sensación) de incertidumbre e inseguridad. Si bien un trabajo precario puede tener diversas facetas, lo suele definir la incertidumbre que acarrea en cuanto a la duración del empleo, la presencia de varios posibles empleadores (acuerdos en los que participan entidades como subcontratistas y agencias), una relación de trabajo encubierta o ambigua, la imposibilidad de gozar de la protección social y los beneficios que por lo general se asocian con el empleo, un salario bajo, y obstáculos considerables tanto legales como prácticos para afiliarse a un sindicato y negociar colectivamente”¹.

Según Ernest Cano, “la precarización es un proceso histórico, desarrollado en los últimos veinte años en los países occidentales industrializados, consistente en la degradación de la seguridad asociada a la forma estándar de empleo y en el cuestionamiento de ésta como referencia de la actividad laboral y de la regulación social. Se convierten así en dimensiones de la precariedad todos aquellos elementos que degraden los niveles de seguridad alcanzados por el conjunto de los trabajadores en el período de auge económico y consolidación institucional de las economías de mercado posterior a la Segunda Guerra Mundial. Se pueden destacar cuatro de estas dimensiones: la inseguridad respecto a la continuidad del vínculo laboral con la empresa, la insuficiencia de los ingresos salariales, la

¹ OIT-ACTRAV, “Políticas y regulaciones para luchar contra el empleo precario”, 2011.

degradación de la situación de trabajo y la reducción de la protección social...Las fuerzas precarizadoras proceden de las transformaciones económicas y del cambio en las relaciones de poder entre capital y trabajo desencadenados con la crisis de los años setenta en los países industrializados. Los factores que explican los cambios del modelo productivo e institucional se convierten en variables explicativas de la extensión de la precariedad laboral, traduciéndose en precarización a través de las prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo, la transformación del sistema de relaciones laborales y la reducción de los sistemas de protección social” (Cano, 2000:26,35).

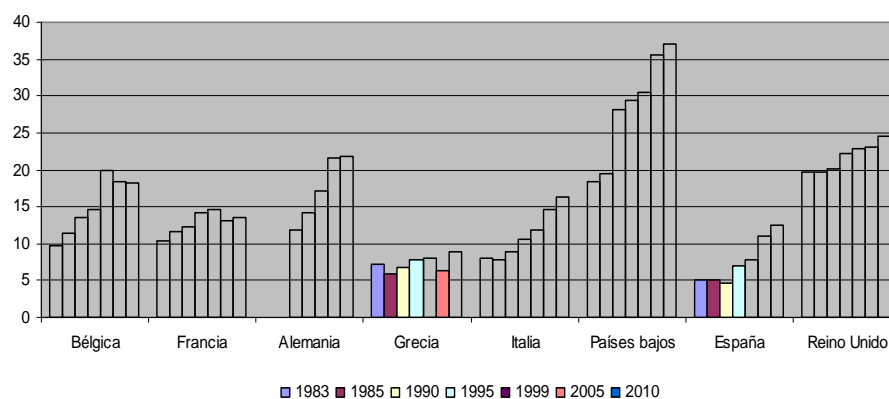
Por otro lado, el concepto de precariedad laboral ha sido tradicionalmente utilizado por la OIT para referirse a las actividades que configuran el *sector informal* y los *empleos informales*.

Si consideramos algunos de los criterios para distinguir la informalidad del empleo, nos damos cuenta de que éste ha sido significativo a partir de los años ochenta en los países europeos. En primer lugar, el empleo a tiempo parcial, que forma parte del *subempleo por insuficiencia de horas de trabajo*, y que se considera empleo informal por tener un horario inferior a un límite especificado.

Durante la década de los ochenta, todos los países que integraban la UE experimentaron un aumento del porcentaje de trabajadores a tiempo parcial. En 1985, este tipo de empleos representaban casi el 20% del empleo total en Gran Bretaña y los Países Bajos, y más del 10% en Bélgica y Francia. A partir de ese año la evolución es ascendente en casi todos los países considerados, con excepción de Bélgica y Francia, en los que la tasa disminuye a partir de 1999, y de Grecia, que presenta una tasa más variable que tiende a aumentar en el 2010.

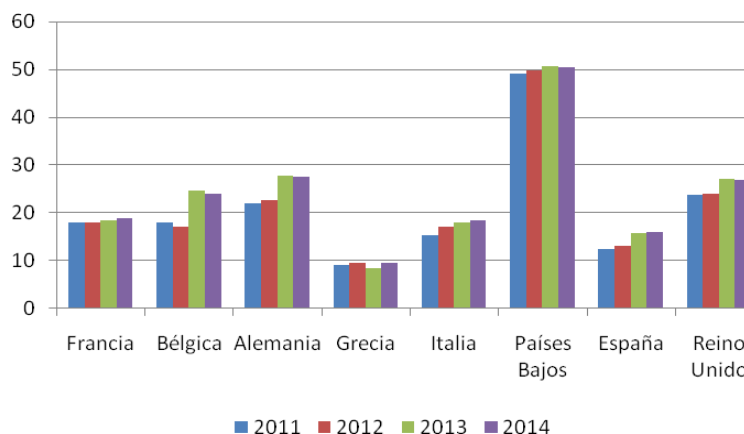
En el periodo 2011-2012, países como Francia y Bélgica reflejan tasas de empleo a tiempo parcial de 18%, Alemania de 22%, Reino Unido de 24% y Países Bajos de 49%; mientras que Grecia presenta tasas menores al 10 por cien, Italia un promedio de 16% y España del 13%. Recientemente, en 2013-2014, rebasa el 50% en los Países Bajos, llega al 28% en Alemania, y al 19% en Francia, mientras que en España alcanza el 15% del empleo.

Gráfica 1
Tasas de empleo a tiempo parcial (1983-2010)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OIT. Incluye el total de hombres y mujeres del grupo de edad de 15 años y más que trabajan menos de 30 horas por semana.

Gráfica 2
Tasas de empleo a tiempo parcial (2011-2014)



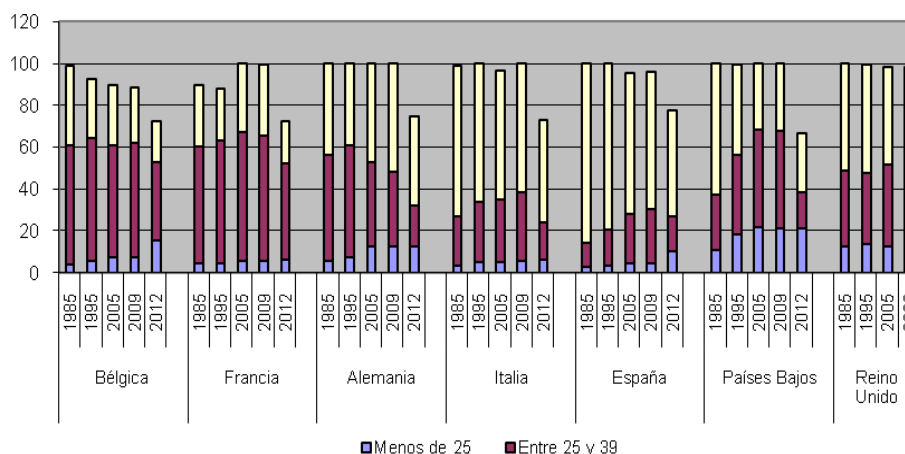
Fuente: Elaboración propia con datos de la OIT. Incluye el total de hombres y mujeres del grupo de edad de 15 años y más que trabajan menos de 30 horas por semana.

Dado que el acuerdo generalizado para determinar el trabajo a tiempo parcial ha sido el menor a 30 horas², se entiende que el tiempo “normal” de horas trabajadas por semana es

² En 1997, la OCDE comenzó un análisis de las definiciones sobre el trabajo a tiempo parcial llegando a la conclusión que una definición del trabajo a tiempo parcial basándose en el umbral de 30 horas se ajustaría mejor a efectos de comparaciones internacionales: OCDE : “The definition of part-time work for the purpose of international comparisons” (La definición del trabajo a tiempo parcial con fines de comparación internacional), en OIT, Indicadores Claves del Mercado de Trabajo, Empleo a tiempo parcial.

entre 30 y 40 horas semanales, por lo que las personas que trabajan más de 40 horas, son trabajadores a tiempo excesivo.

Gráfica 3
Horas trabajadas por semana, países seleccionados
(1985-2012)



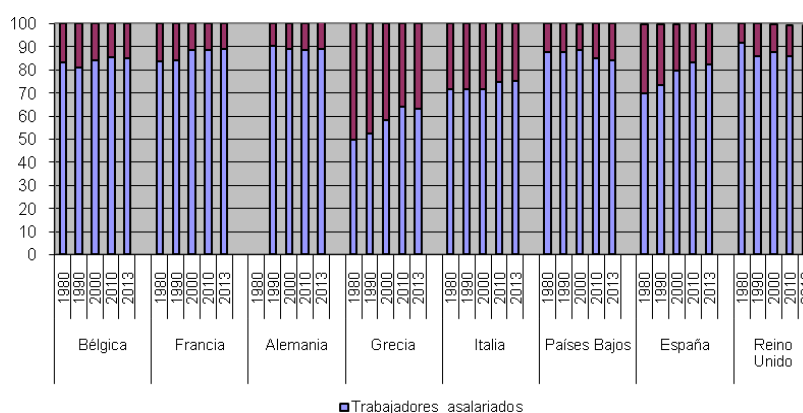
Fuente: Elaboración propia con datos de la OIT. El primer dato para Alemania corresponde a 1991 y para España a 1987. Más de 40 horas incluye los rangos de 40 a 48 horas, de 49 a 59 y de 60 y más. El año 2012 incluye sólo los rangos entre 35 y 39 y entre 40 y 48 horas.

Los datos de la OIT sobre horas de trabajo³, en cada año considerado, reflejan que en países como Bélgica y Francia, el porcentaje de personas que trabajan dentro del rango de 25 a 39 horas es muy significativo (entre el 50 y el 61%), aunque tiende a disminuir en el 2012, a diferencia de países como Italia y España en los que el rango de 40 horas y más, considerado como “tiempo excesivo de trabajo”, ocupa a más del 60% de los trabajadores, si bien, este porcentaje ha sido ligeramente descendente en los años considerados. En Alemania, el porcentaje de trabajadores dentro del rango de 25 a 39 horas es también significativo, no obstante, tiende a disminuir al mismo tiempo que el trabajo excesivo adquiere importancia (de 2009 a 2012 pasó de 36 a 19%). Por último, en los Países Bajos y el Reino Unido, el trabajo de 40 horas y más es significativo (en promedio el 40% en Países Bajos y el 45 en Reino Unido), mientras que el rango de 25 a 39 horas representa en promedio, el 35%.

³ En este caso se ha considerado el empleo total (tanto asalariado como independiente) del grupo de edad de 15 años y más para observar las horas trabajadas por semana en algunas economías europeas.

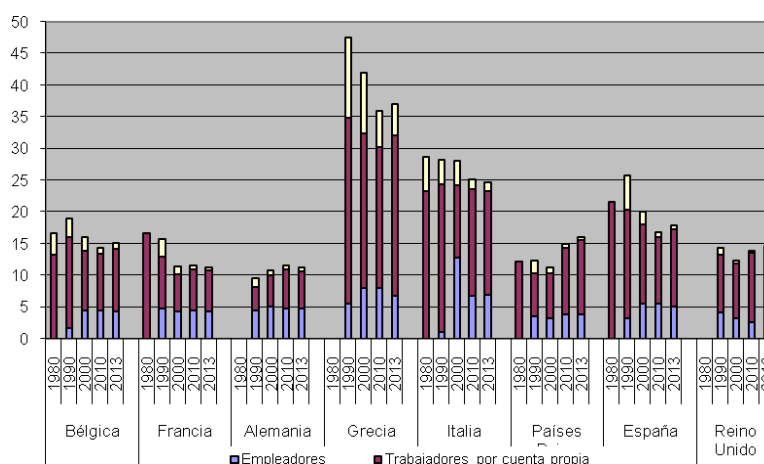
Esta etapa se caracteriza además por la presencia significativa, a partir de 1980, del trabajo no asalariado como parte de la informalidad, conformado por empleadores, trabajadores por cuenta propia, miembros de cooperativas y trabajadores familiares auxiliares, de acuerdo a la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo propuesta por la OIT en 1993⁴. Si observamos el empleo no asalariado de acuerdo a esta clasificación para algunos países europeos constatamos que conforman un porcentaje significativo en países como Italia, Grecia y España.

Gráfica 4
Trabajo asalariado y no asalariado (1980-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OIT. Incluye el total de hombres y mujeres del grupo de edad de 15 años y más. El trabajo no asalariado (trabajadores por cuenta propia) incluye a los empleadores, a los trabajadores por su cuenta y a los miembros de cooperativas.

Gráfica 5
Trabajadores según estatus en el empleo (1980-2013)

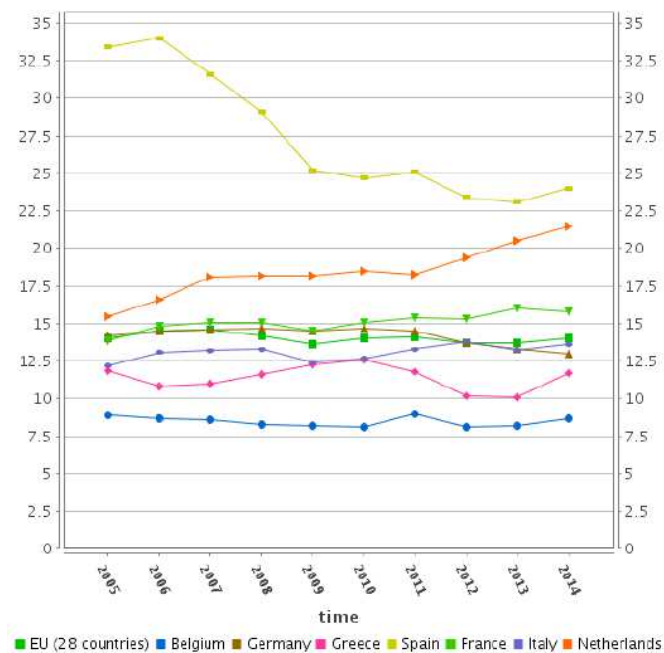


Fuente: Elaboración propia con datos de la OIT. Incluye el total de hombres y mujeres del grupo de edad de 15 años y más.

⁴ Se puede ver esta clasificación de manera detallada en la pág. 12 del capítulo I de este trabajo.

Por último, el empleo temporal se ha convertido en el mecanismo más utilizado para flexibilizar e *informalizar* el trabajo. El porcentaje de empleados temporales en el total de ocupados ha presentado una tendencia ascendente en años recientes en los Países Bajos (entre el 15 y el 22%), Francia (entre el 13 y el 16%) e Italia (entre el 12 y el 14%), mientras que en España ha llegado a ser casi el 35% en 2005, siendo el país europeo con el porcentaje más significativo de ocupados temporales.

Gráfica 6
Empleados temporales como porcentaje del total de ocupados (2005-2014)



Fuente: Eurostat.

Estas características del empleo han sido generadas por la búsqueda de flexibilización como condición fundamental para recuperar el control de la organización del trabajo y la obtención de beneficios. Las nuevas tecnologías que permiten *flexibilidad* para producir mercancías diferentes de acuerdo a las variaciones en la demanda, exigen la flexibilidad del trabajo para lograr la nueva organización de la producción y “adaptarla” al mercado.

Los países europeos buscarán tal flexibilidad de acuerdo a sus estructuras productivas, a la orientación de la política de los gobiernos y de las empresas y a la configuración histórica de las relaciones de trabajo. Básicamente, se expresará en la jornada laboral (trabajo a tiempo

parcial, horario flexible, horas extra, trabajo por turnos) y en la relación contractual (trabajo temporal, ocasional, de duración determinada, subcontratación). Pero se podría mencionar también como parte de la flexibilidad la maleabilidad de los flujos de entrada y salida del paro, la adecuación del sistema de formación y de recualificación o también la mayor o menor reacción de los salarios a la situación económica de las empresas y a la coyuntura económica (Boyer, 1986).

En general, otra de las transformaciones que ha tenido el trabajo en los procesos productivos en esta etapa de producción flexible es que, con la entrada de las nuevas tecnologías, el trabajo consumido de manera directa en la transformación de los insumos disminuye su importancia en comparación con el *trabajo indirecto* relacionado con el diagnóstico, la programación o el mantenimiento de la producción.

Los altos costos en capital fijo e instalación, y los de planeación y administración para la producción, exigen emplear a trabajadores con alto nivel profesional que realicen tal trabajo indirecto, ya que la optimización en el uso de las instalaciones en su conjunto llevará a aumentos en la productividad y en la calidad. Se abre por tanto una estructura completamente nueva de perfiles de puestos y una reorganización de las jerarquías, siendo cada vez mayor la inserción de trabajadores para la *administración-organización de la producción* (Coriat, 1992).

En suma, nos encontramos en esta etapa posfordista ante una metamorfosis de la fuerza de trabajo: 1) el *trabajo directo* disminuye su importancia frente al *trabajo indirecto*, siendo la división del trabajo rigurosamente jerarquizada. 2) el trabajo cualificado adquiere significativa importancia en los procesos productivos y en los sectores económicos, tanto para la *administración-organización de la producción* como para la ejecución de las tareas, 3) el desempleo se dispara como consecuencia de la flexibilidad laboral y de la entrada de las nuevas tecnología a los procesos de producción, 4) la relación salarial se debilita dando paso a *formas no tradicionales de empleo* donde suele estar presente la precariedad, 4) la flexibilidad del trabajo se vuelve condición necesaria para sostener el nuevo régimen de acumulación trayendo como una de sus consecuencias la informalidad del empleo.

1.2. La informalidad del empleo en España.

Desde mediados de los años ochenta, el empleo asalariado fijo y a jornada completa, con derechos de seguridad en cuanto a la relación laboral y las condiciones de trabajo se ha debilitado para dar paso al empleo temporal, al empleo a tiempo parcial, al subempleo y al empleo no asalariado como parte de la informalidad laboral.

El empleo temporal es el problema fundamental del mercado de trabajo en España después del desempleo. En comparación con el resto de los países de la Unión Europea, según el informe 2011 del Observatorio de la Sostenibilidad en España (OSE), organismo de investigación que dejó de funcionar en mayo de 2013, la temporalidad en España en ese año estaba a diez puntos porcentuales por encima de la media, y era el segundo país con la tasa de temporalidad más alta (24,3%) después de Polonia, que registraba un 27,3% de trabajadores temporales. Aún así, la tasa de temporalidad se redujo en diez puntos porcentuales desde 2006 (año en que era el 34%) hasta el año 2013 con el 23,4% como consecuencia de que los ocupados que dejaron la condición temporal pasaron a engrosar las listas del paro.

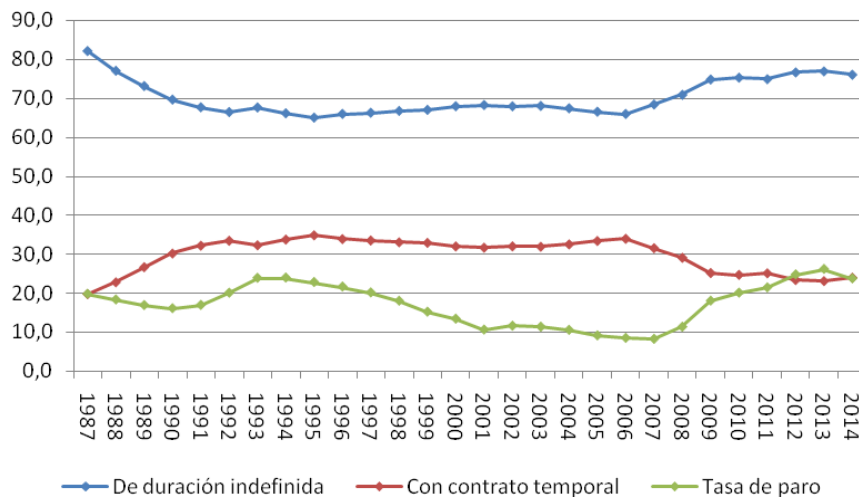
En términos generales, el contrato temporal se refiere a contratos directos de duración limitada, y contratos esporádicos y eventuales a través de Empresas de Empleo Temporal (ETT's), las cuales, si bien no parecen influir en forma significativa en la evolución cuantitativa de la temporalidad, le han otorgado un estatus de normalidad y han abierto la vía al uso de otras formas de flexibilidad (Toharia, 2005).

Como distingue Rubery, bajo el concepto de trabajo temporal se esconden diferentes prácticas de empleo. Algunos puestos de trabajo se ajustan a la tipología tradicional de trabajo eventual, con una duración determinada que se hace efectiva en la fecha estipulada, mientras que otros son temporales debido a que las empresas necesitan mantener la flexibilidad y reducir su plantilla de manera inmediata de acuerdo al funcionamiento de la demanda (Rubery, 1992:94).

Si consideramos los datos de la EPA 1987-2014 sobre la población ocupada con contrato temporal y de duración indefinida, observamos que de 1987 a 1991 se produce un aumento del empleo asalariado de carácter temporal que coincide con la etapa de crecimiento económico y que es estimulado por la reforma de 1984 que flexibiliza la contratación y que observaremos más adelante.

Al mismo tiempo que el empleo temporal aumenta del 19% en 1987 al 32% en 1991, el empleo fijo pasaba del 82 al 67,7%, dándose la sustitución de trabajadores indefinidos por trabajadores temporales. De 1992 a 1994, en el contexto de recesión económica, el empleo fijo disminuye a la par que el temporal alcanza el 35% en 1995. A partir de ese año se mantiene estable en torno al 32% hasta el 2007, año en que vislumbra la crisis actual, que provocó la disminución de la tasa de temporalidad alrededor del 30%, manteniéndose estable a partir del año 2009 en torno al 25%.

Gráfica 7
Asalariados por tipo de contrato o relación laboral en porcentajes
y tasas de paro 1987-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, series 1987-1995, 1996-2004 y 2005-2011. Media de los cuatro trimestres del año. Los de duración indefinida incluyen permanentes a lo largo del tiempo y discontinuos, los temporales: eventuales por circunstancias de la producción; de aprendizaje, formación o práctica; estacional o de temporada; en periodo de prueba; cubre la ausencia total o parcial de otro trabajador; para obra o servicio determinado; verbal, no incluido en las opciones anteriores; otro tipo; no clasificable.

El empleo temporal ha evolucionado conforme a la normativa de contratación laboral. Toharia distingue que entre 1976 y 1979 se aprobaron toda una serie de normas que consolidaron la existencia de contratos de duración determinada, respondiendo al modelo que la legislación española había adoptado, y que se caracterizaba por la existencia de nuevos contratados al margen de la legislación básica protectora de la estabilidad en el empleo.

Esta etapa culminó con la reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984, que tenía como figura básica el <<contrato temporal de fomento del empleo>> y recogía los siguientes puntos principales (Toharia, 2005:27):

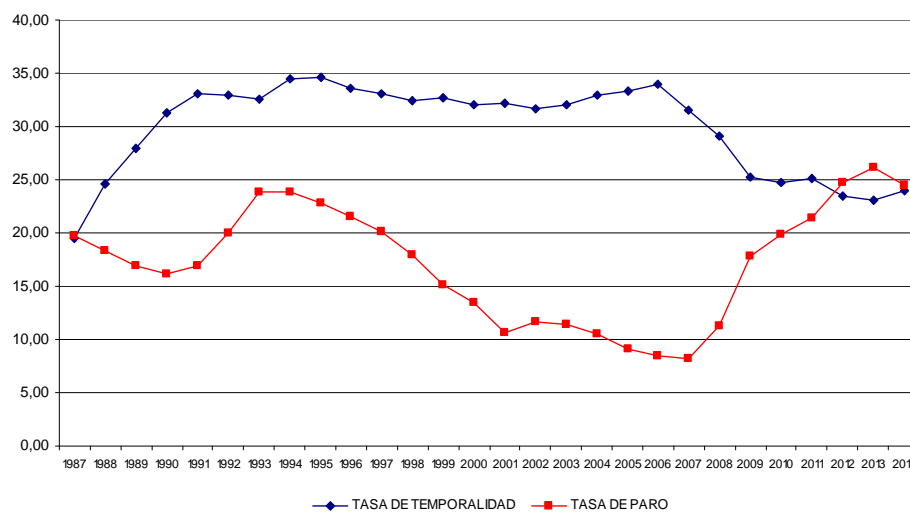
- se introdujo la posibilidad de la contratación temporal sin horizonte temporal alguno;
- se eliminó el tope al número máximo de contratos de fomento del empleo que se habían establecido desde 1981;
- se estableció una mayor facilidad a la contratación en prácticas y para la formación, enormemente incentivada por la nueva regulación;
- se universalizó el contrato a tiempo parcial, siendo en su mayoría de carácter temporal.

La normativa permitió canalizar la creación de empleo generada por la expansión económica hacia los contratos temporales. Así, el período que va de 1984 a 1992 se distingue como “la era dorada de la contratación temporal”, coincide con el auge económico, y es la etapa en que las empresas utilizan los contratos temporales como elemento de flexibilidad que no precisamente correspondía a una necesidad real de incorporación de trabajadores, sino a la de facilitar el despido. “Lo que a primera vista era una flexibilización de la entrada era, en realidad, una flexibilización de la salida, pero circunscrita a un grupo limitado de trabajadores, los recién contratados, a los que se hacía mayoritariamente un contrato temporal...Para estos trabajadores, el coste de la extinción laboral para la empresa era prácticamente nulo y, sobre todo, era seguro, al no estar sometido a ningún posible proceso de revisión por vía judicial” (Toharia, 2005:63). Lo anterior marcaba aún más la diferencia entre trabajadores temporales e indefinidos, ya que los costes de la extinción de contrato para los segundos eran muy superiores.

A partir de 1992 se distingue una segunda fase de la contratación laboral temporal, que dura hasta 1995. En este período, el porcentaje de trabajadores con este tipo de contrato se estabiliza como consecuencia de la destrucción de empleo asalariado que se dio entre 1992 y 1993 en el contexto de recesión económica, y del fomento de las conversiones de contratos temporales en indefinidos que se inicia en ese período.

El marco normativo que se inició con la reforma de 1992 se encaminó a fomentar el empleo indefinido tanto con contrataciones directas como a través de conversiones de contratos temporales. Fue reforzada por las reformas de 1994, 1997, 2001 y 2006, que redujeron la contratación temporal como medida de fomento del empleo a determinados colectivos pero no afectaron significativamente a la tasa de temporalidad. Además, ampliaron la causa de despido empresarial y diversificaron las bonificaciones a la contratación indefinida, acentuando la brecha entre este colectivo y los grupos a acogerse al “despido barato”.

Gráfica 8
Tasas de temporalidad y paro 1987-2014



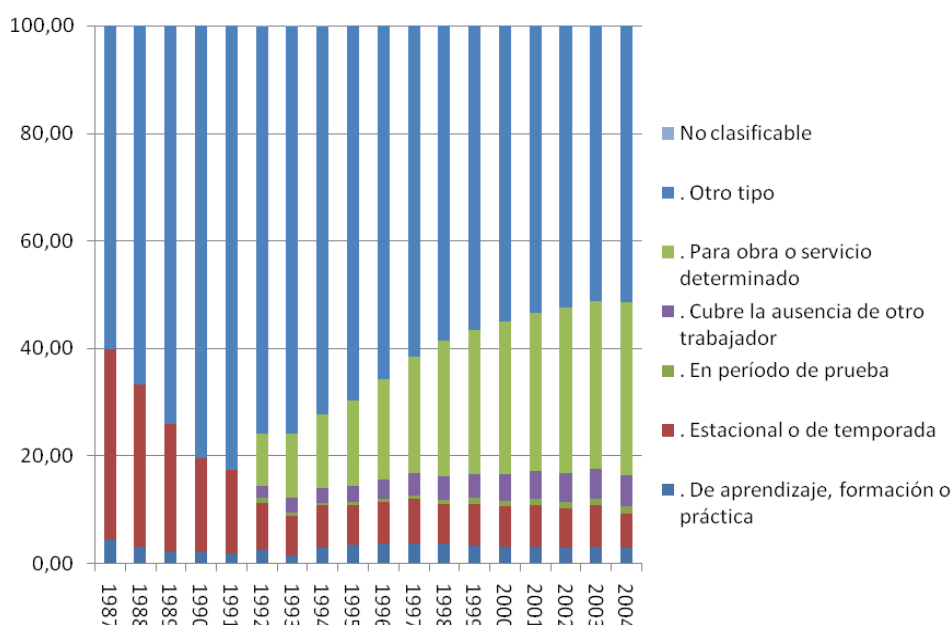
Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, series 1987-1995, 1996-2004 y 2005-2011.
Media de los cuatro trimestres del año.

Por otra parte, se dio una sustitución del uso del contrato temporal de fomento del empleo por los contratos temporales <<causales>>, principalmente el contrato por obra y servicio y el contrato eventual (Toharia, 2005:23), lo que provocó la mayor volatilidad de los contratos por un aumento de las entradas y salidas de los trabajadores en los puestos ya existentes, al

no tener contratos con un período mínimo estipulado, como sí lo tenían los contratos temporales de fomento del empleo.

Esta sustitución explica gran parte de los contratos temporales en el periodo 1987-2014, siendo el contrato por obra y servicio y el eventual por circunstancias de la producción las figuras más representativas de la informalidad laboral por modalidad de contratación.

Gráfica 9
Asalariados temporales por tipo de contrato 1987-2004
(porcentajes)



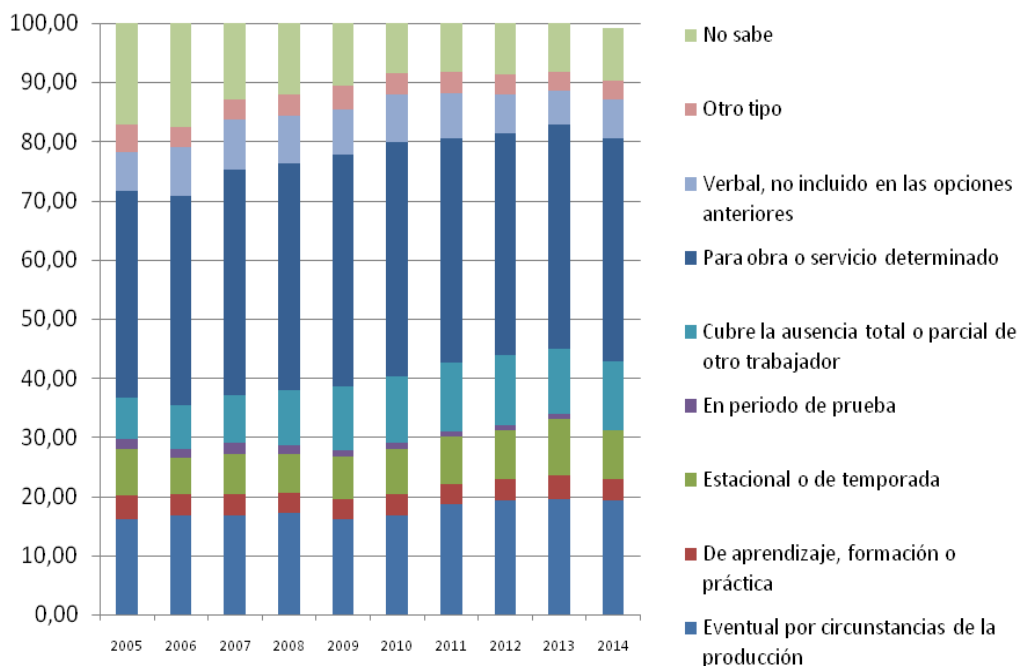
Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, series 1987-1995 y 1996-2004. Media de los cuatro trimestres del año. Antes de 1992, las rúbricas “cubre un período de prueba”, “cubre la ausencia de otro trabajador” y “para obra y servicio” se incluyen en “otro tipo”. El “no clasificable” son los ocupados que han trabajado en el extranjero en la semana de referencia.

El porcentaje de población ocupada asalariada con contrato temporal “para obra o servicio determinado” es el más significativo a partir de su inclusión como rubro en 1992, año en que representa el 9,8% y asciende aceleradamente en ese periodo de crisis hasta alcanzar prácticamente el 14% de la población asalariada en 1994. En 1992, se incluyen también los rubros con un tipo de contrato en “período de prueba” y los contratados por la “ausencia de otro trabajador”, que antes se incluían en “otro tipo” de contrataciones.

La evolución de los contratos por obra y servicio en el periodo que va de 1995 a 2007 es ascendente y acelerada. En 1995 significaba el 15,8% de los asalariados con contrato temporal, para el año 2000 llega al 28,3% y en el año 2005 alcanza el 34,8%. A partir de este año se considera el rubro “eventuales por circunstancias de la producción”, que ocupará el segundo lugar en importancia a partir de ese momento y hasta 2014, representando entre el 16 y el 19% de los asalariados con contrato temporal.

En el periodo 2007-2014, los contratos por obra y servicio se han mantenido estables en torno al 38% mientras que los contratos eventuales por circunstancias de la producción se han elevado de 16,7% en 2007 a 19,5% en 2014.

Gráfica 10
Asalariados temporales por tipo de contrato 2005-2014
(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, series 2005-2013.
Media de los cuatro trimestres del año.

Se observa entonces una informalización del empleo a partir de los años ochenta a través de la evolución de la contratación temporal y de la generación de continuas reformas laborales para reforzarlo. Si bien a partir de la crisis económica actual la tendencia de este empleo ha sido descendente, esto se ha correspondido con un incremento de las tasas de paro. Por otra

parte, dentro de la contratación temporal, los contratos eventuales por circunstancias de la producción han aumentado 2,8 puntos porcentuales (de 16,7% en 2007 a 19,5% en 2014), lo que refleja la tendencia a una mayor inestabilidad en el empleo aun dentro de su temporalidad.

Recientemente, de 2013 a 2014, la tasa de temporalidad ha aumentado ligeramente del 23,14 al 24% debido a que se crearon 173 mil puestos de trabajos temporales, que representaron el 80% del empleo, frente a 43 mil indefinidos. Esto se ha visto reflejado en una disminución de la tasa de paro de -1,6 en el mismo periodo.

Con este panorama, se puede afirmar que los trabajadores en el mercado laboral español oscilan entre el paro y la contratación temporal, situación que se ha acentuado con la crisis a partir de 2008 y que parece no tener marco legal ni económico para revertirse. La última reforma laboral agudiza la lógica de informalización y precarización del empleo, como la mayor parte de las reformas adoptadas desde mediados de los ochenta. Ha supuesto una mayor desregulación del trabajo. Incorpora mayor flexibilidad en el régimen jurídico de los despidos, aumento del poder empresarial para la modificación sustancial de las condiciones de trabajo, mayor flexibilidad del contrato de aprendizaje y formación, la modificación de la regulación del contrato a tiempo parcial y de las Empresas de Trabajo Temporal (Lago, 2013; en CCOO, 2014)⁵.

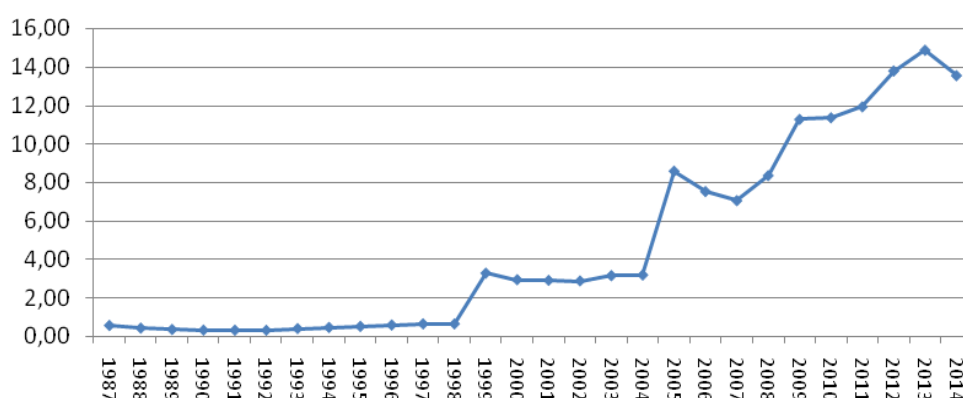
Por otro lado, los datos de *subempleo por insuficiencia de horas trabajadas*, del que forma parte el empleo a tiempo parcial, ha evolucionado de manera positiva. En el periodo 1987-2013, el porcentaje de subempleados respecto al total de ocupados pasó del 0,5 al 15%. Tal relación se ha modificado notablemente a partir de 1999 como consecuencia de la medición del subempleo aprobada por la OIT⁶, y, a partir del año 2005, debido a los cambios metodológicos de la EPA⁷.

⁵ Véase *Crisis, políticas de austeridad y trabajo decente* en Estudios de la Fundación 1º de Mayo Núm. 71. 2013.

⁶ La definición antes de 1998 era de acuerdo a la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO, OIT 1970) y entendía el subempleo como empleo inadecuado: insuficiencia en el volumen de trabajo (subempleo visible); subutilización de la cualificación de la persona, bajo nivel de ingresos y baja productividad (subempleo invisible). La definición de subempleo de la EPA de acuerdo a la Decimosexta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo 1998 es bajo el concepto de *subempleo por insuficiencia de horas*. Existe cuando “los ocupados que desean trabajar más horas, que están disponibles para trabajarlas o que no pueden dejar su empleo actual debido al período de preaviso y cuya horas efectivas trabajadas en la semana de

Teniendo en cuenta estos cambios para su medición, la evolución de personas subempleadas como porcentaje del total de ocupados desde 1987 hasta 1998 no llega al 1%, y se eleva a partir de ese año hasta rebasar el 14% en 2013.

Gráfica 11
Subempleos en relación al total de ocupados 1987-2014
(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, series 1976-1995, 1996-2004 y 2006-2013. Promedios de trimestres.

No obstante, en comparación con otros países europeos, España ha registrado en los últimos años una jornada media superior en lo que se refiere a la jornada a tiempo completo, y no en la de tiempo parcial. En 2013-2014, el trabajo a tiempo parcial rebasa el 50% en los Países Bajos, llega al 28% en Alemania, y al 19% en Francia, mientras que en España alcanzaba el 15% del empleo.

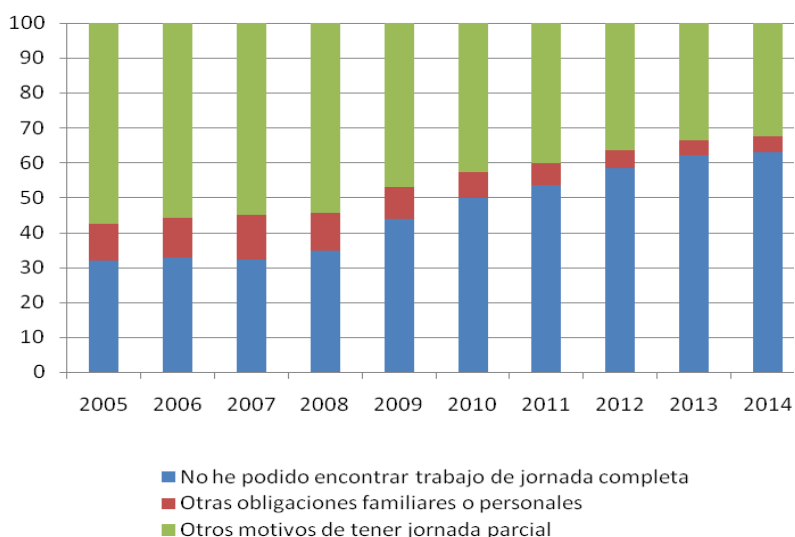
Los datos de la EPA reflejan que éste ha sido en promedio 13,3% en el periodo 2006-2014 y ha aumentado 4 puntos porcentuales desde 2008, con el inicio de la crisis actual, al mismo tiempo que se ha reducido el empleo a tiempo completo.

referencia, tanto en el empleo principal como en el posible empleo secundario, son inferiores a las horas semanales que habitualmente trabajan los ocupados a tiempo completo de la rama de actividad en la que el subempleado tiene su empleo principal” (EPA, 2005). Como consecuencia de la nueva medición, a partir de 1999, las cifras de subempleo no son directamente comparables con la de periodos anteriores.

⁷ Para mayor información sobre los cambios de la metodología de la EPA en 2005, ver “Análisis de la repercusión de los cambios EPA-2005” del INE.

El empleo a tiempo parcial se caracteriza por ser involuntario, dado que parte importante de la población tiene este tipo de contrato por no haber encontrado un empleo a tiempo completo (Aragón 2011:5). Si observamos los datos de los trabajadores con jornada parcial según motivo, constatamos que, antes de la crisis, en el periodo 2005-2007, la mayor parte de ocupados de jornada parcial lo estaban por motivos distintos a no haber encontrado un trabajo de jornada completa. Pero a partir de 2008, la población con jornada parcial por ese último motivo aumenta continuamente hasta alcanzar el 63% del total, mientras que se reduce la población que lo está por obligaciones familiares y personales.

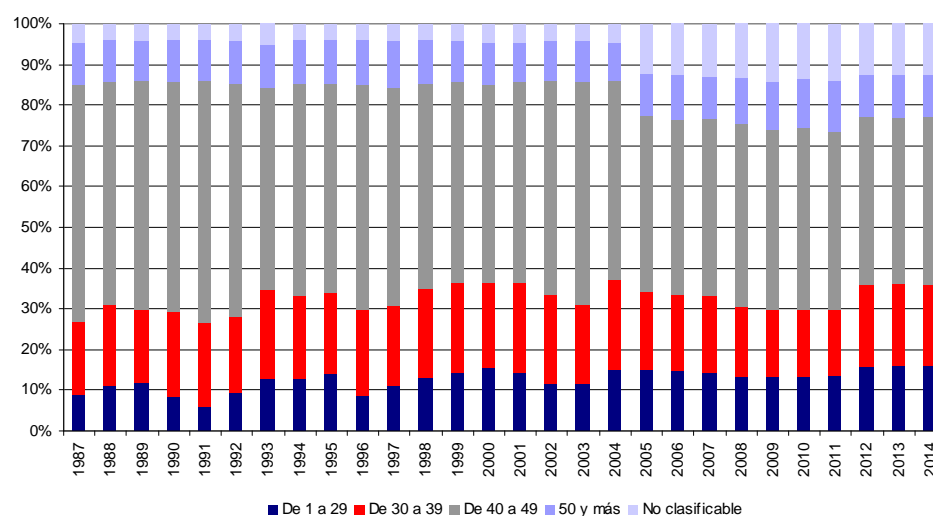
Gráfica 12
Trabajadores con jornada parcial, según motivo 2005-2014
(medias anuales en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE. Antes de 2005 no se recogía información sobre la modalidad "Otras obligaciones familiares o personales". Otros motivos de tener jornada parcial incluye: seguir cursos de enseñanza o formación, enfermedad o incapacidad propia, cuidado de niños o de adultos enfermos incapacitados o mayores, no querer trabajo de jornada completa y otros motivos de tener jornada parcial.

Continuando con la observación de las condiciones de empleo de acuerdo a las horas trabajadas, el trabajo dentro del rango de 40 a 49 horas semanales, considerado como trabajo a tiempo excesivo, conforma prácticamente el 50% desde 1987, mientras que el rango de 30 a 39 horas en el periodo de 1987 a 2007 fue en promedio el 20% de la población ocupada. A partir del año 2008 disminuye año con año hasta alcanzar el 15% en 2011, y se mantiene en torno al 22% en años recientes.

Gráfica 13
Ocupados por número de horas efectivas trabajadas en la semana
en el empleo principal 1987-2014
(porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, series 1987-1995, 1996-2004 y 2005-2013.

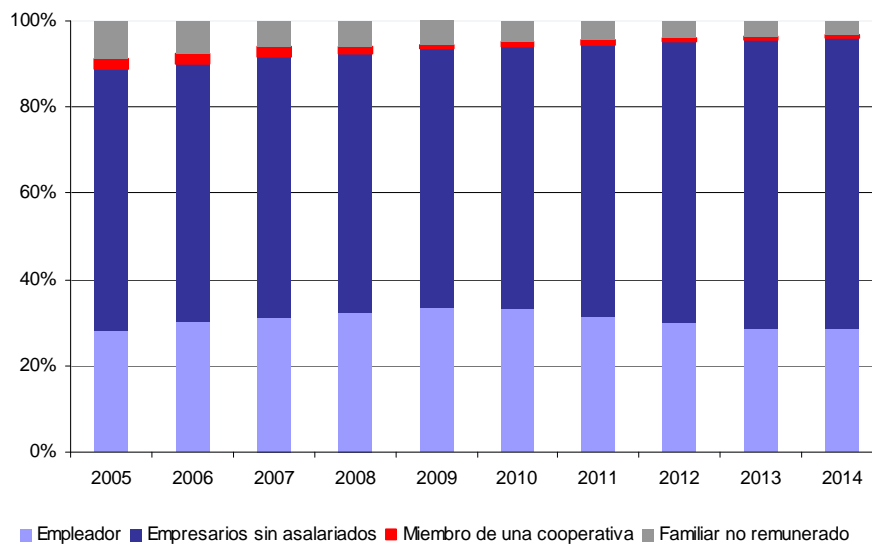
Por último, el trabajo no asalariado (trabajadores por cuenta propia, empleadores, miembros de cooperativas y ayudas familiares no remuneradas) ha significado el 17,4% en promedio en el periodo 2005-2014 respecto al total de ocupados, al mismo tiempo que el empleo asalariado tiene menos presencia. De 2008 a 2014 se han perdido 2,5 millones de empleos, y sólo en el 2014 ha mostrado un ligero repunte, con una variación anual del 1,5%.

Tabla 1
Empleo asalariado y no asalariado 2005-2014 (miles de personas)

Año	Total	No asalariados	Asalariados	Otra situación profesional
2005	18.973,20	3.445,40	15.502,00	25,8
2006	19.939,10	3.530,70	16.390,60	17,8
2007	20.579,90	3.602,70	16.968,10	9,2
2008	20.469,70	3.596,30	16.861,20	12,1
2009	19.106,90	3.215,00	15.881,10	10,7
2010	18.724,50	3.122,90	15.592,30	9,2
2011	18.421,40	3.019,50	15.394,20	7,7
2012	17.632,70	3.051,00	14.573,40	8,2
2013	17.139,00	3.060,70	14.069,10	9,2
2014	17.344,20	3.051,10	14.285,80	7,3

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Gráfica 14
Empleo no asalariado en España 2005-2014
(porcentajes respecto al total)



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Todas estas características de ocupación reflejan un *proceso de informalización* que se acentúa a partir de los años ochenta y que, junto con el desempleo, distingue al mercado laboral español.

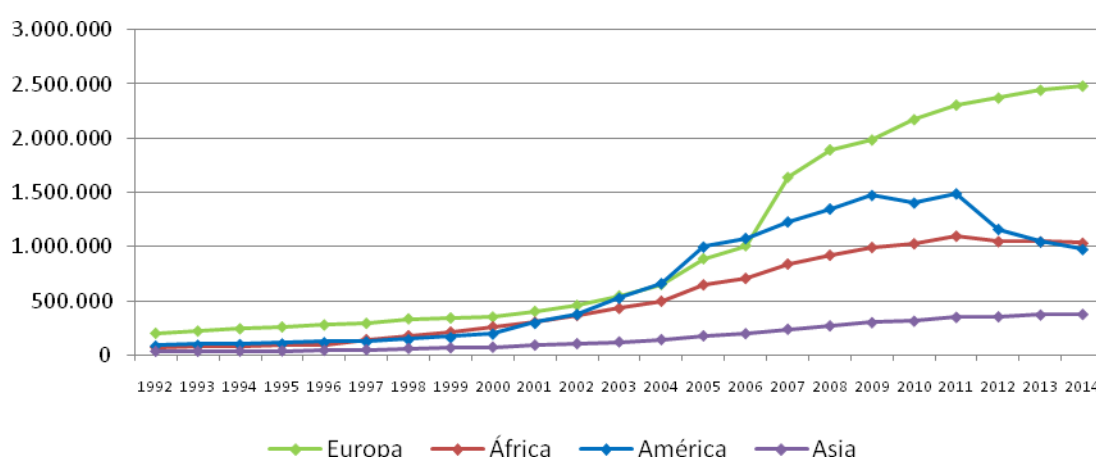
1.3. ¿Por qué estudiar el empleo informal del colectivo latinoamericano conformado por ecuatorianos, colombianos y peruanos?

A partir de 1995, la población extranjera de origen latinoamericano comienza a ser significativa en España y la segunda más importante después de la población proveniente de otros países de Europa, debido, por un lado, al crecimiento económico experimentado, que estuvo acompañado del desarrollo de una política migratoria con continuos procesos de regularización, y por otro, a factores de expulsión desde los países de origen.

La población latina se mantiene en ascenso desde ese año hasta ser 1.494.060 en el año 2011, a partir del cual comienza a disminuir hasta reflejar 980.096 personas en el primer semestre de 2014.

De 2004 a 2006 rebasa a la población de origen europeo y se convierte en la más importante. En 2004, 666.041 personas latinas residían en España, y en 2006, 1.083.025. A partir de 2007, la población inmigrada europea vuelve a ser la más importante y se mantendrá hasta la actualidad debido principalmente a la entrada de Rumanía a la Unión Europea el 1 de enero de ese año, que motivó la llegada de un gran colectivo desde ese país.

Gráfica 15
Evolución global de residentes extranjeros según continente, 1992-2014
(a 31 de diciembre de cada año)

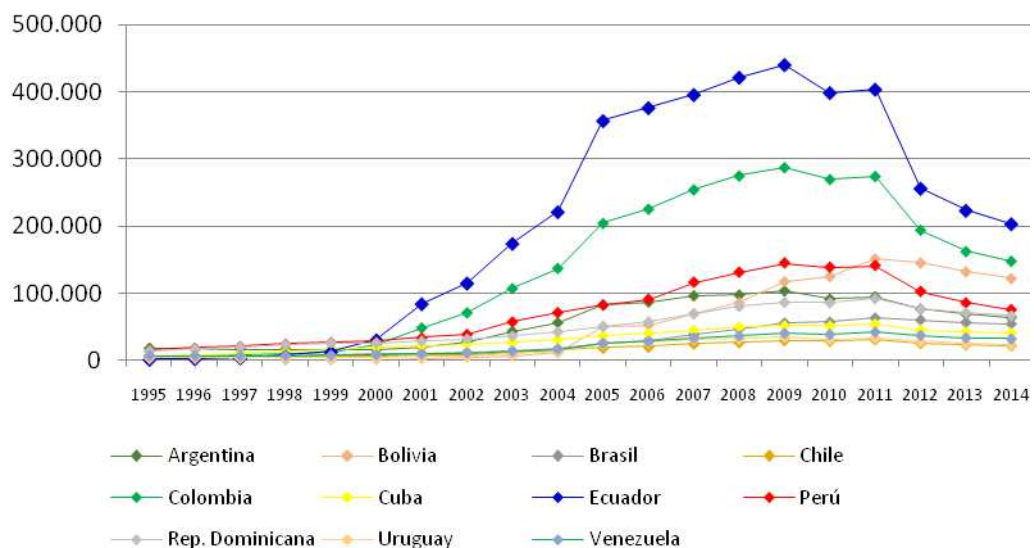


Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.
El dato de 2014 corresponde al 30 de junio.

En cuanto a las poblaciones más representadas, los datos sobre extranjeros residentes por nacionalidad muestran que en la segunda mitad de la década de los noventa (1995-1999), los grupos más importantes eran los de origen argentino, peruano y de República Dominicana. Pero a partir del año 2000, la inmigración ecuatoriana lidera los colectivos. En ese año residían en España 30.878 ecuatorianos, y en el año 2009 llegaron a ser 440.304 los extranjeros de ese origen con tarjeta de residencia en vigor.

La segunda nacionalidad latinoamericana más importante es la de origen colombiano. En 2001 eran 48.710 residentes, que se mantienen en ascenso hasta alcanzar los 269.687 en 2010. Por otro lado, si bien los residentes extranjeros con nacionalidad peruana han sido significativos desde los años noventa, a partir del año 2000 crece su presencia. En ese año eran 27.888 personas, y en 2010 138.211.

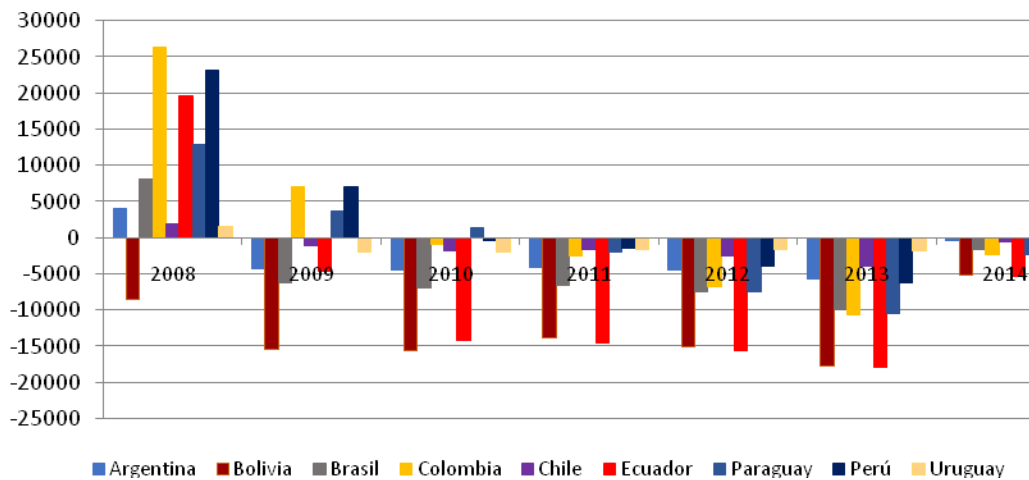
Gráfica 16
Evolución de residentes extranjeros de América Central y del Sur 1995-2014
(a 31 de diciembre de cada año)



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.
 El dato de 2014 corresponde al 30 de junio.

Pese a la reciente “salida” de personas de estos grupos (ecuatorianos a partir de 2009 y peruanos y colombianos a partir de 2010) como una de las consecuencias de la crisis económica actual, los tres significan de 2000 a 2014 el 57.94% de los extranjeros procedentes de América Latina, conformando el *colectivo latinoamericano* con más residentes en España.

Gráfica 17
Saldo migratorio de extranjeros por nacionalidad
2008-2014



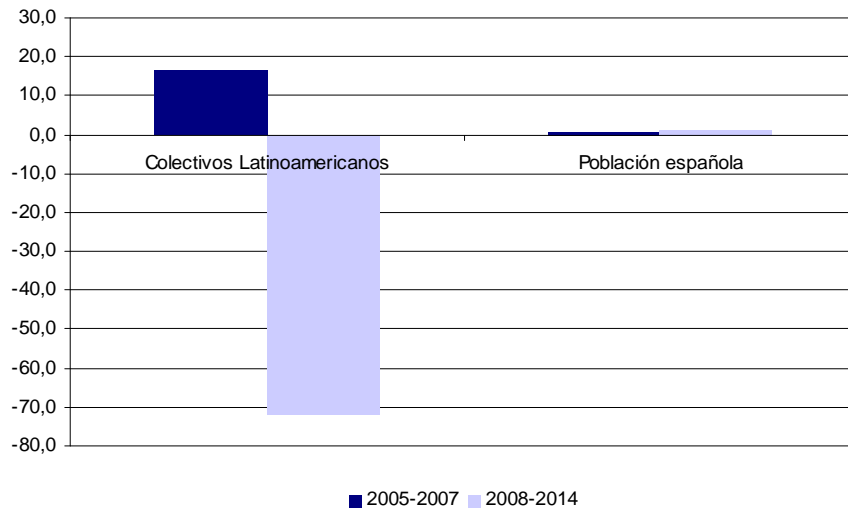
Fuente: Elaboración propia con datos de la Estadística de Migración, INE.

El dato de 2014 corresponde al 30 de junio.

Pero su importancia no sólo es por el número de residentes, sino por su participación en el mercado laboral y por el impacto negativo que ha tenido en ésta la crisis actual. En el periodo 2005-2007 la población en edad laboral del colectivo latinoamericano creció 16,5% (y apenas un 0,7% en el español). Al llegar la crisis, esta participación disminuyó en más de 70%.

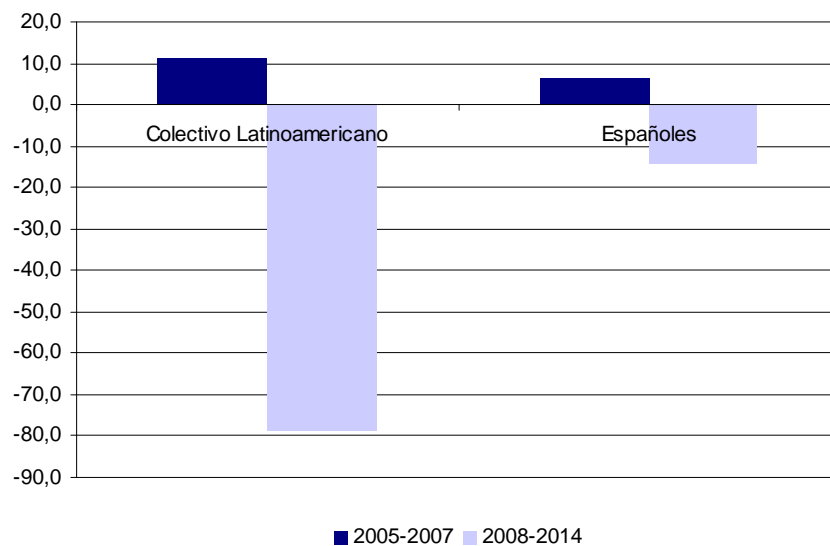
Por otro lado, su población ocupada creció 11,2% en el periodo previo a la crisis (6,5% en los españoles), y luego se redujo un 78,7% en el periodo 2008-2014 (en los españoles un 14,2%).

Gráfica 18
Crecimiento de la población en edad laboral antes y durante la crisis:
colectivo latinoamericano y población española



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA.

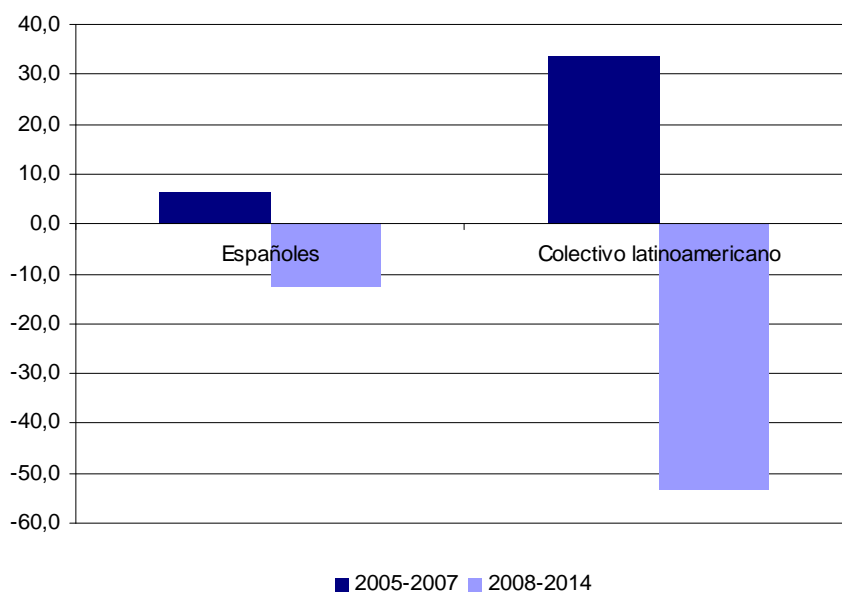
Gráfica 19
Crecimiento de la población ocupada antes y durante la crisis:
colectivo latinoamericano y población española



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA.

Si observamos su ocupación de acuerdo a los datos de afiliados en la Seguridad Social, crece un 34% de 2005 a 2007. Con la crisis, disminuye -53,0% (en los españoles -12,4%)

Gráfica 20
Crecimiento de la población ocupada antes y durante la crisis de acuerdo a datos de afiliación: colectivo latinoamericano y población española



Fuente: Elaboración propia con datos de Anuarios Estadísticos.

Estos últimos datos sobre la caída de la ocupación en el colectivo latinoamericano aportan importancia a la valoración ya existente de que la población extranjera ha resentido más la crisis en términos de empleo que la española. La tasa de paro de la inmigración aumentó del 11,9% en el cuarto trimestre de 2007 al 26,9% en el segundo de 2009, mientras que la de los nativos avanzó del 8,0% al 15,9%. Si bien las razones de esta disparidad remiten a causas distintas debido a que en el colectivo extranjero la fuerza principal del aumento del paro hasta finalizar el 2008 fue la reducción de efectivos empleados mientras que en los nativos fue la destrucción de ocupación, a partir de 2009 (pasando por la relativa estabilidad de octubre de ese año a principios de 2011, y por el *segundo choque ocupacional* de mediados de 2011 a finales de 2012), los nuevos activos inmigrantes se reducen al tiempo que se produce una importante destrucción de empleo y un aumento de la tasa de paro por encima de la población nativa.

Los efectos de la crisis en la población extranjera, sobre todo en su empleo, han sido tratados en abundantes trabajos. Por mencionar algunos, tenemos: *“Impactos de la crisis sobre la población inmigrada”*, Colectivo Ióé, 2011; *“Inmigración y crisis del mercado de trabajo en España 2008-2009. El fuerte aumento del desempleo de la inmigración y sus razones”* y *“La inmigración y la doble recesión del mercado de trabajo en España 2011-2012”* de Josep Oliver Alonso; *“Después del gran boom. La inmigración en la bisagra del cambio”*, de Joaquín Arango, 2009; *“Crisis, empleo e inmigración en España. Un análisis de las trayectorias laborales*, Miguélez Fausto y López Roldán Pedro (coord.), 2014. Los estudios se han centrado principalmente en analizar los efectos de la crisis en los principales elementos del mercado de trabajo de la población inmigrada: población activa, ocupación, desempleo. Los menos, se han interesado por caracterizar las condiciones laborales de los ocupados, y, de manera excepcional, se encuentran escritos que traten poblaciones inmigradas específicas. Era mi interés contribuir con un estudio de este tipo, específicamente, sobre las principales poblaciones latinoamericanas.

En enero de 2009, viví de cerca el “golpe” de la crisis en la población colombiana y boliviana dedicada al sector de la construcción, al tiempo que comenzaba estudios en migraciones internacionales y descubría los primeros trabajos sobre los efectos de la recesión en la población inmigrada. Más tarde, en 2013, mi investigación de campo en torno al apoyo que las asociaciones de inmigrantes estaban dando a grupos latinoamericanos, me llevó a distinguir más claramente los efectos de la crisis en la población ecuatoriana y peruana, más allá de los circunscritos en el mercado de trabajo. Estaba claro que el mayor impacto era el desempleo, pero, ¿y los que continuaban ocupados?, ¿habían visto perjudicada su ocupación en cuanto a estabilidad laboral?, ¿percibían un salario menor al de antes de la crisis?, ¿trabajaban más horas que antes?, ¿tenían prestaciones sociales?, ¿vacaciones?, ¿qué había pasado con su condición legal en España al quedarse en “el paro”?, ¿cuántos habían optado por volver a sus países de origen o emigrar a otros países europeos?, ¿cuántos eran víctimas de los desahucios por no poder pagar sus hipotecas?. Todos estos aspectos me interesaban.

En un principio, pensé en investigar la situación de ecuatorianos, colombianos y bolivianos; estos últimos por la peculiaridad de su movimiento migratorio. Creció su llegada de manera muy importante justo en la crisis, y, al poco tiempo, volvieron a su país de origen. No

obstante, me interesaban los que continuaban siendo significativos en número de residentes y en su integración en el mercado laboral, así que distinguí el *colectivo latinoamericano* conformado por ecuatorianos, colombianos y peruanos.

Para abordar todas las cuestiones planteadas, hubiese sido necesaria la encuesta directa a sujetos de estas nacionalidades, pero, al tener el conocimiento de que era posible el estudio de aspectos tales como la condición de contratación y los salarios haciendo uso de fuentes secundarias, decidí enfocarme a una investigación basada en las estadísticas existentes, teniendo como base teórica los planteamientos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre las condiciones del empleo, específicamente, las que tienen que ver con el empleo informal.

Así, la pregunta que envuelve este estudio y que a su vez es el objetivo de investigación es, **¿en qué aspectos del empleo la crisis económica actual ha afectado en mayor medida al colectivo latinoamericano respecto a la población española?**

Responder a esta pregunta tiene relevancia por los siguientes motivos. En primer lugar, nos encontramos aún en un momento de crisis prolongada que ha tenido efecto en todos los ocupados. El mayor impacto sin duda ha sido el desempleo, pero el empleo que no se ha destruido y el que se está creando ha llevado a los participantes en el mercado laboral a una situación de vulnerabilidad insostenible. Los todavía ocupados viven en una condición fluctuante “entre el desempleo y el empleo temporal o a tiempo parcial”. Los salarios han disminuido con la crisis, y los ocupados en actividades no asalariadas muchas veces carecen de protección social o ésta es insuficiente.

Esto constituye un problema estructural del mercado de trabajo que merece ser estudiado en todos los grupos participantes, pero de manera importante en aquellos en los que los efectos negativos pueden acentuarse por su habitual integración en los segmentos más vulnerables del mercado. Tal es el caso del colectivo inmigrado latinoamericano.

En segundo lugar, el objetivo es relevante porque, al aproximarse a las condiciones de empleo de este colectivo, haciendo un ejercicio comparativo con la población española,

esclarece también los efectos en la ocupación de esta última, favoreciendo una visualización más integral de las consecuencias de la crisis.

En tercer lugar, la aplicación conceptual de *empleo informal* de la OIT en el estudio, contribuye a la evolución de su reconocimiento como concepto estadístico internacional y al ejercicio de su estimación.

Por otro lado, la propuesta de criterios para estimar la informalidad del empleo asalariado es importante porque integra: el *tipo de contratación (temporal o parcial)*, que establece el grado de estabilidad laboral y la ausencia o insuficiencia de protección social, y *el nivel de los salarios*, que determina la inseguridad o vulnerabilidad económica de los trabajadores.

La pretensión de aproximarse a la estimación del empleo informal en el colectivo inmigrado de interés a través de estos elementos, entendido dicho empleo como parte de la precariedad laboral y como uno de los indicadores de *trabajo decente* según la OIT, toma significado al circunscribirse en una problemática general de desempleo y de falta de “calidad del empleo”, así como en una aceptación aún relativa del fenómeno migratorio. Estamos ante un problema de tipo económico y social, que se manifiesta en condiciones laborales que limitan la reproducción de la sociedad, en el contexto económico menos favorable en los últimos veinte años.

1.4. Metodología y estructura de la investigación

El primer apunte metodológico que hay que resaltar, es que el empleo informal en este trabajo no se concibe en actividades subterráneas o ilegales, sino como un elemento del mercado de trabajo que se encuentra dentro de las dimensiones y formas de la precariedad laboral, y conforma uno de los indicadores estadísticos para medir el *trabajo decente* en el mundo, según la Organización Internacional del Trabajo⁸.

Teniendo como misión fomentar oportunidades de trabajo *decente*, promover los derechos laborales y mejorar la protección social del empleo, la OIT, a través de grupos de investigación y de expertos en estadística, ha propuesto definiciones y métodos de medición de todos aquellos *indicadores* que lleven a mejorar las condiciones de trabajo en los países, siendo el *empleo informal* uno de ellos.

En este sentido, todo el planteamiento conceptual en torno a la informalidad del empleo que aquí se presenta, y los criterios que se derivan para el trabajo empírico que contrasta las hipótesis, surge de los trabajos de la OIT, que, desde el nacimiento del concepto de “sector informal” en sus estudios realizados en Kenya en 1972, ha propuesto a través de las Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo (CIET), elementos para la comprensión y la estimación del empleo informal.

Sus avances conceptuales más recientes, son del año 2003. Gracias a los trabajos del grupo de expertos en estadística denominado Grupo de Delhi, la informalidad del empleo se distingue no sólo en el sector no registrado de la economía, sino también en los ocupados asalariados en empresas del “sector formal”, abriendo la posibilidad de estudiar uno de los elementos más importantes de esta investigación, que es el *empleo asalariado informal*.

⁸ El Programa de Trabajo Decente ha sido puesto en práctica por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1999 y tiene como objetivos estratégicos la creación de empleo, garantizar los derechos en el trabajo, la protección social y el diálogo social y la igualdad de género.

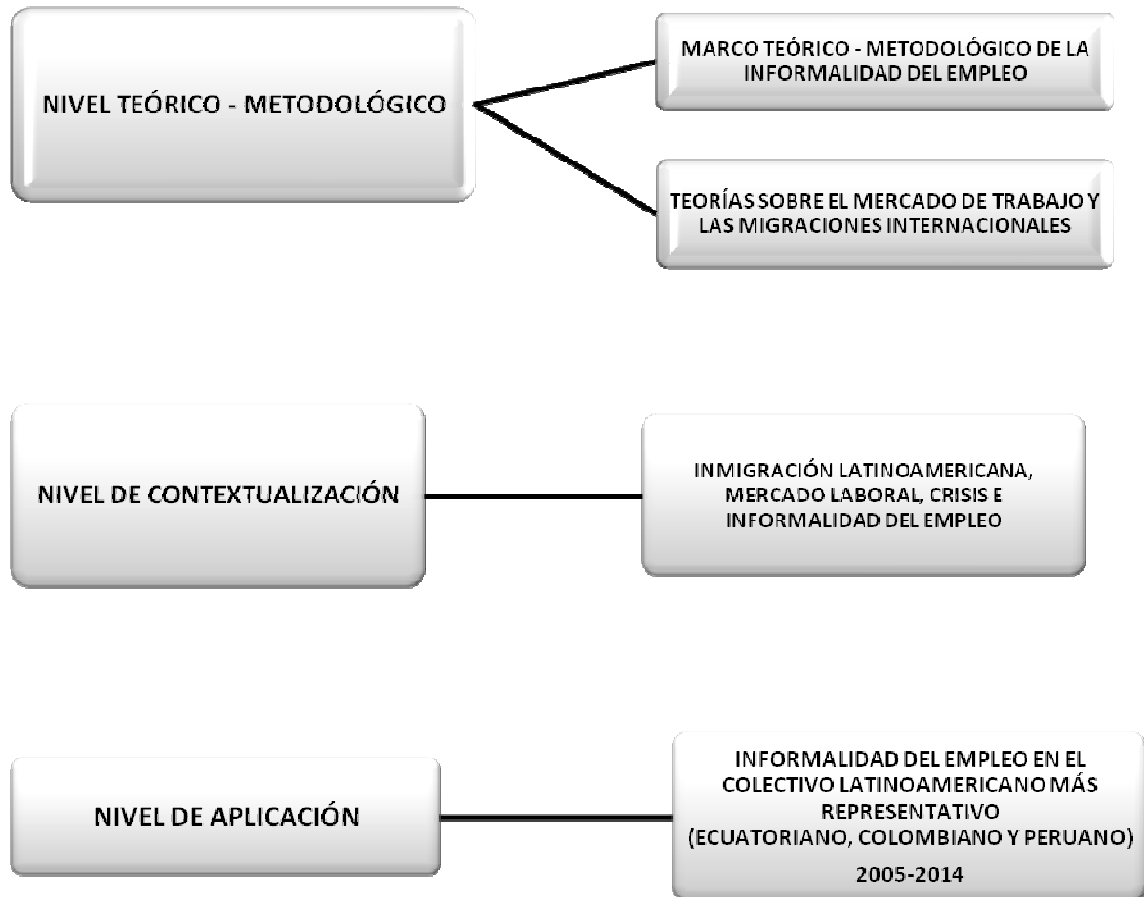
Estoy plenamente consciente de que la utilización del concepto *empleo informal* en España toma otro sentido. Lo informal se entiende como sinónimo de economía sumergida, economía no registrada, evasión de impuestos por parte de los sujetos de actividades productivas o de servicios. Esta visión es la aproximación habitual en los países avanzados, pero existe una segunda línea de investigación en cuanto a la informalidad que considera las condiciones de trabajo de los ocupados. Como reconoce Ruesga, el debate sobre el trabajo se ha centrado excesivamente en la ilegalidad de las actividades, soslayando las precarias condiciones laborales, salariales y de inseguridad del empleo que las caracterizan. En esta línea, se ha señalado que la flexibilización y desregularización de las normas laborales legales en los últimos 20 años ha desplazado las fronteras reales entre empleo formal e informal de manera confusa (Ruesga *et al*, en Cano y Sánchez, 2000: 2).

Es en este marco que se reconoce este trabajo. Enfoca el análisis en una de las consecuencias que el régimen de producción flexible vigente en la economía capitalista ha tenido en el ámbito laboral: la presencia del empleo informal, expandida al sector “formal” de la economía.

Después de esta “aclaración conceptual”, procedo a comentar que la estructura metodológica de este trabajo se presenta de manera deductiva. Comienza con un enfoque teórico sobre el concepto de informalidad del empleo y de las teorías más generales sobre los mercados de trabajo y las migraciones internacionales. Continúa con un nivel de contextualización sobre el mercado laboral, los movimientos migratorios en España, la crisis actual y sus efectos en la población inmigrada latinoamericana, y se concreta con la estimación empírica de indicadores para verificar los supuestos planteados.

Diagrama 1

Estructura de la investigación según niveles de análisis



En la exposición de los capítulos que lo componen se utilizan los métodos de análisis descriptivo y cuantitativo. El primero, en los capítulos 2 y 3 que se refieren al planteamiento teórico. Ambos métodos se utilizan en el capítulo 4, que narra el nivel de contextualización, sustentando con elementos cuantitativos el análisis. Y en el capítulo 5, se utilizan básicamente variables cuantitativas para derivar resultados.

La técnica de investigación utilizada es documental. La investigación sobre el significado de la informalidad del empleo inicia desde que el tema comenzó a interesarme en los años noventa y fue el argumento para titularme de la licenciatura en Economía y, posteriormente,

para obtener el Diploma de Estudios Avanzados en el programa de doctorado bajo el cual se circunscribe esta tesis.

Por otra parte, en el interés por observar el proceso histórico que llevó a la etapa actual de flexibilidad laboral y de informalidad, los libros de Bejamín Coriat que narran el régimen de producción fordista y posfordista fueron los primeros en ser consultados en enero de 2009, momento en que la crisis económica actual en España se desbordaba y el impacto en la inmigración latinoamericana era palpable. En este contexto, surgió el interés de estudiar las migraciones internacionales en el plan de estudios ofrecido por el Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset en el periodo 2009-2010. Fue ahí donde tuve la oportunidad de contar con documentos y cátedras que me ayudaron a comprender la inmigración en el mundo, en España, y en concreto en el mercado laboral en el momento de crisis actual. Los trabajos de Joaquín Arango, Lorenzo Cachón y Luis Abad y la bibliografía recomendada en sus clases, fueron particularmente importantes para el estudio de la población inmigrada en el mercado de trabajo español.

Una vez estudiada la parte teórica, surgidas las conjeturas, y elaborado el análisis de contexto, inicié la búsqueda de datos que pudieran proporcionar información para contrastar los supuestos planteados, y pensé en una estructura que pudiera dar una “visión integral” al tema de investigación. Así, después de este primer capítulo que introduce al tema de estudio, el capítulo 2 constituye la propuesta para el estudio del empleo informal. Aborda los principales enfoques teóricos y la evolución conceptual de la informalidad del empleo, plantea la propuesta para la aproximación a su estimación, deriva las hipótesis, y expone las unidades de análisis para demostrarlas.

El capítulo 3 ofrece el marco teórico-histórico más general sobre las principales teorías del mercado de trabajo y de las migraciones laborales internacionales, así como un recorrido por las diferentes “formas de producir”, valorando el papel de los movimientos migratorios en los mercados y su transformación. Al incluir este capítulo, reconocí la relativa distancia que existe entre su contenido y el resto de partes que componen la tesis; no obstante, valoré la importancia de considerar el análisis teórico que me llevó a comprender las transformaciones de la organización del trabajo y de su *valoración* hasta llegar a la

flexibilidad y a la informalidad laboral, y a comprender el origen de las migraciones laborales internacionales y su papel en las economías.

El capítulo 4 plantea un marco general del mercado de trabajo y de la inmigración en España antes y durante la crisis. Se divide en tres partes. La primera plantea antecedentes generales en torno al término del régimen dictatorial, la entrada de España a la CEE (ahora Unión Europea) y los principales cambios en su estructura productiva. A continuación presenta al desempleo como problema estructural del mercado laboral y nombra las principales tesis en torno a su origen y persistencia. Plantea también una visión general sobre los procesos migratorios en España que ayuda a distinguir su importancia histórica como país emisor, el periodo como país receptor de inmigración a partir de mediados de los ochenta y la reciente etapa de salida de la población inmigrada como uno de los efectos de la recesión. La segunda resume las etapas previas y la llegada de la crisis, y la tercera analiza sus consecuencias en la población inmigrada, haciendo énfasis en la población latinoamericana en comparación con la población española, y considerando la informalidad del empleo como uno de sus efectos.

El capítulo 5 constituye una aproximación a la medición del empleo informal del colectivo latinoamericano conformado por ecuatorianos, colombianos y peruanos. Se estima este empleo de dos formas. La primera surge de la visión inicial de la informalidad del empleo de la OIT, que lo concebía por la existencia de trabajo no remunerado conformado por: trabajadores por cuenta propia, empleadores de asalariados sin contratación, trabajadores familiares auxiliares y trabajadores no asalariados miembros de cooperativas. Se utilizarán datos de la EPA sobre *Ocupados no remunerados por situación profesional* y de los Trabajadores afiliados a la Seguridad Social en alta laboral en el *Régimen Especial de trabajadores autónomos* para la estimación bajo esta perspectiva. La segunda forma de estimación surge de los planteamientos más recientes de la OIT sobre el empleo informal, que incluyen el *empleo asalariado informal* de personas que trabajan en empresas “formales”. Con el uso de datos de asalariados por nacionalidad, extraídos de *la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL)*, se observa la evolución de la contratación temporal y a tiempo parcial, así como los salarios medios anuales que se encuentran por debajo del

Salario Mínimo Interprofesional (SMI) para derivar resultados que den respuesta a las conjeturas.

Las conclusiones de la tesis se exponen en el capítulo 6, en el que también se describen las perspectivas de investigaciones futuras.

1.5. Periodicidad y fuentes de información

La periodicidad del estudio está determinada por la existencia de datos mejorados para la contrastación de las hipótesis, y conformada por el periodo 2005-2014. Se define por un lado, por los datos existentes en la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL), que si bien ofrece información desde 2004, su primera versión presenta diversas inconsistencias⁹, por lo que se decidió utilizar el año 2005 como el primero de análisis. La observación sobre el tipo de contrato se hace hasta el 2014 y la del salario medio hasta el 2013, debido a que, en el momento en que se realiza esta investigación, la MCVL no incluye información sobre salarios. Por otro lado, el año 2005 marca también una serie de datos mejorada de la EPA para la contrastación de una parte de los supuestos planteados.

En el capítulo 4 el análisis de la inmigración en el mercado de trabajo comienza en el año 2000, debido a que es a partir de ese año que se da una mayor entrada de los extranjeros latinoamericanos de interés.

Por otro lado, el capítulo 3 en su parte histórica, se remonta a los periodos que han definido los distintos regímenes de producción, hasta llegar a la etapa actual de flexibilidad laboral.

Si bien el estudio presenta análisis de diversos momentos en el tiempo, todos éstos forman parte de un proceso histórico que ha llevado a la etapa actual y al espacio temporal en el que se desenvuelve el objeto de estudio. La perspectiva deductiva y la inclusión de diversos elementos importantes que componen el *mundo del trabajo inmigrante*, logra en este trabajo una visión integral que se concreta en el contraste de deducciones.

⁹ Para una revisión más específica de dichas inconsistencias, véase la Guía del Contenido de la MCVL de septiembre de 2015 en la parte de “Cambios e incidencias importantes”, pág. 184.

Las principales fuentes de información utilizadas para este trabajo se exponen a continuación, con excepción de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL), que se considera en el capítulo 5, por requerir algunas especificaciones.

La Encuesta de Población Activa

La Encuesta de Población Activa (EPA) es una investigación continua que obtiene datos de la población en el mercado de trabajo: ocupados, activos, parados e inactivos. Se realiza sobre una muestra de 200.000 personas de manera trimestral teniendo como periodo de referencia de la información la semana anterior a la entrevista. Sin duda es la fuente estadística más consultada en torno a las características de la población en el mercado laboral y la más importante para el conocimiento del desempleo, tanto por su amplia cobertura como por su periodicidad. De la EPA se han utilizado datos para ilustrar las características del mercado de trabajo y de la inmigración en el capítulo 4. Además, ha sido de utilidad para el análisis del empleo no remunerado en el capítulo 5.

Anuarios Estadísticos de Inmigración

Los Anuarios Estadísticos de Inmigración que facilita el Observatorio Permanente de la Inmigración a través del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, fueron utilizados para recoger datos sobre extranjeros residentes en España según nacionalidad y sobre trabajadores extranjeros en alta laboral según régimen, sector de actividad y modalidad de contratación; necesarios para el análisis en el capítulo 4 y, de manera específica, información sobre trabajadores por cuenta propia o autónomos, necesarios para contrastar los supuestos en el capítulo 5.

Organización Internacional del Trabajo

La OIT es la fuente conceptual más importante de este estudio y de la que surgen los criterios metodológicos para el trabajo empírico que lleva a la contrastación de hipótesis. Aporta también de su base de datos, estadísticas internacionales que han sido útiles para observar la tendencia general a la informalidad del empleo en el mundo en la parte introductoria de la tesis, y en particular en la población inmigrada y española en el capítulo 4.

Capítulo 2. Propuesta para el estudio del empleo informal.

2.1. Introducción

Desde su origen como concepto en la década de los setenta, el *sector informal*, (y con él el de informalidad), ha tenido múltiples valoraciones de lo que es, de quienes lo integran y de cómo se mide. Su distinción como sector ha estado marcada por la dualidad, ya que se ha definido como actividad informal aquella que se percibía fuera de lo entendido como “formal”. No obstante, la heterogeneidad de apreciaciones y la detección de aspectos de informalidad incluso en el ámbito productivo “formal”, han dado lugar a una relatividad conceptual.

A su vez, la diversidad de apreciaciones ha llevado a la pluralidad de metodologías empleadas para cuantificar las actividades informales. Se han dado mediciones con base en criterios plasmados en estadísticas oficiales de población, mediciones directas a través de encuestas específicas, y mediciones indirectas como el consumo de electricidad. Incluso algunos autores que han identificado el término con la “economía sumergida o subterránea”, han estudiado el sector utilizando la tasa impositiva como variable explicativa de su dinámica¹⁰.

De acuerdo a los múltiples términos empleados para denotar las actividades informales, Francois Roubaud¹¹ distingue tres perspectivas. Una observa las actividades informales desde el punto de vista estadístico: economía no registrada, economía no observada, economía no oficial, economía no declarada, economía invisible. Otra identifica las actividades informales con las delictivas: economía disimulada, economía sumergida,

¹⁰ Los principales autores que estimaron la economía subterránea fueron P. Cagan, V. Tanzi, P.M. Gutmann y E.L. Feige. Para una revisión de estas mediciones véase Roubaud, 1995:56-58.

¹¹ Roubaud, Francois, “La economía informal en México”, ORSTOM, INEGI, FCE, 1995.

economía ilegal, economía clandestina, economía gris, economía escondida, economía subterránea, economía oculta, economía negra, economía irregular. Una tercera, considera la lógica económica, tomando en cuenta incluso rasgos de tipo social y cultural. Busca estudiar esa parte de la sociedad que está fuera del proceso de industrialización en los países subdesarrollados, pero que guarda un potencial de desarrollo en sus formas de organización: economía marginal, economía autónoma, economía dual, economía secundaria, economía periférica.

Por otra parte, Bacchetta, Ernst y Bustamante¹², identifican y resumen la diversidad de valoraciones en tres escuelas de pensamiento: la escuela dualista, la escuela estructuralista y la escuela legalista. “Los dualistas consideran que el sector informal es el segmento inferior de un mercado de trabajo dual, sin vínculos directos con la economía formal, en tanto que los estructuralistas consideran que está integrado por empresas pequeñas y trabajadores no registrados, subordinados a grandes empresas capitalistas. Los legalistas consideran que el sector informal comprende microempresarios que prefieren actuar de manera informal para evitar los costos asociados con el registro” (Bacchetta, Ernst y Bustamante: 43; en Chen, 2005).

Los mismos autores afirman que la visión de los mercados de trabajo multisegmentados está surgiendo como modelo unificador, utilizando elementos de las tres principales corrientes de pensamiento para explicar el *sector informal*.

Lo cierto es que ninguno de los enfoques ha podido englobar la heterogeneidad del sector y de lo que se entiende por informalidad. No obstante, han logrado el cometido de hacer operativo el concepto para estudiar ciertos fenómenos del mercado de trabajo y del empleo.

Una buena forma de esclarecer la diversidad de opiniones sobre qué es el *sector informal* y qué o quiénes lo componen es identificar para qué ámbitos de estudio ha sido útil el concepto. Dichos ámbitos han sido principalmente: a) la composición de las unidades productivas (en términos de tamaño, de productividad y de relaciones entre trabajadores y empresarios); b) los vínculos existentes entre el sector informal con el formal (la creación de unidades informales por parte de las grandes empresas para minimizar costes y evadir

¹² La Globalización y Empleo Informal en los países en desarrollo, Organización Mundial del Comercio y OIT, 2009.
54

impuestos); y c) la condición legal de las actividades (su falta de registro como actividades formales y la no declaración de impuestos).

Estos ámbitos de estudio coinciden con los principios de las tres principales apreciaciones teóricas que existen con respecto al sector informal y que observaremos detenidamente en este capítulo.

Si bien el significado de informalidad no está aceptado de manera uniforme, su evolución como concepto estadístico, surgido de los trabajos de la OIT, da pautas para su estudio y la aproximación a su medición. Aquí se observará dicha evolución y se planteará la propuesta para su estimación, las hipótesis de partida, y las unidades de análisis a estudiar para derivar resultados.

2.2. Origen del concepto de informalidad y principales enfoques teóricos

En la década de los setenta, las teorías del desarrollo basadas en el dualismo entre un sector tradicional rural y uno moderno industrial¹³ comenzaban a ser insuficientes para explicar los nuevos fenómenos en el ámbito de la ocupación de los países en desarrollo. El autoempleo crecía como consecuencia de la migración rural-urbana y del crecimiento demográfico sin que el sector moderno pudiera absorber la mano de obra que demandaba empleo.

Ante este panorama, la Organización Internacional del Trabajo, en lo sucesivo OIT, planteó la necesidad de generar empleos a través del Programa Mundial de Empleo (PME). Fue en el informe sobre los trabajos realizados con este objetivo en Kenya, que en 1972, surge el término “sector informal” (y el de empleo informal de manera intrínseca), inspirado a su vez en un trabajo del investigador Keit Hart sobre Ghana (OIT, 1972; Hart, 1970).

¹³ Se pueden mencionar las teorías de Rostow (1967 y 1973) y de Lewis (1960 y 1971). Para Rostow, “el desarrollo es un proceso que discurre entre la sociedad tradicional y la sociedad de masas, siendo éstas las dos categorías polares”. Por otra parte, Lewis plantea un modelo de dos sectores: uno capitalista y uno de subsistencia. Conforme se reinvierta el capital, el sector capitalista logrará absorber la mano de obra excedente en su totalidad. Para un análisis de el dualismo en la teoría económica véase De León, 1996:54-78.

Hart había propuesto un modelo dualista de oportunidades de ingreso de la fuerza laboral urbana, asociando lo formal con el empleo asalariado y lo informal con el empleo por cuenta propia. El informe sobre Kenya explicó la situación ocupacional observando también una dualidad entre un sector formal y uno informal, identificando al sector informal con aquellos trabajadores que se encuentran fuera del mercado laboral, desarrollan actividades de baja productividad y perciben un ingreso insuficiente.

Con esta primera visión sobre la informalidad, la OIT continuó haciendo diversos estudios con el objetivo de definir metodologías apropiadas para estimar su tamaño en los países en desarrollo y mejorar la situación ocupacional en las actividades informales. Durante la década de los ochenta, los estudios para América Latina se hicieron a través del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

En la década de los noventa, la ONU, a través de las reuniones de la OIT y de la División de Estadística, formaliza el reconocimiento del sector informal y del empleo informal dentro de éste al constituir por primera vez una norma internacional para generar estadísticas del empleo en el sector y abrir los espacios para la integración de dichas estadísticas en los sistemas de contabilidad nacional. Gracias a esto, la medición del sector informal mejoró y puede incorporarse cada vez más en las economías de los países (INEGI, 2004).

Desde su origen, el concepto de sector informal ha dado lugar al análisis de las “nuevas” formas de producción y de empleo. Si bien en principio lo que se distinguió fue el empleo fuera de la relación trabajo-capital, en la que el salario era la excepción, identificando al sector básicamente con el empleo independiente en países subdesarrollados, bajo el concepto de sector informal se han definido características específicas de las unidades de producción y del empleo tanto en países en desarrollo como en las economías desarrolladas.

Básicamente se distinguen tres escuelas de pensamiento que, al describir el sector informal, colocan las actividades productivas y el empleo informales en diferentes ámbitos y con distintos “propósitos” en las economías.

Diagrama 2
ESCUELAS DE PENSAMIENTO SOBRE EL SECTOR INFORMAL



La escuela de pensamiento dualista

La escuela de pensamiento dualista surge a mediados de década de los setenta con el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), que emprende estudios sobre el empleo en esa región, exponiendo la dinámica de un nuevo sector que tenía origen en la oferta ilimitada de mano de obra, en el contexto de modernización capitalista que experimentaba América Latina con la industrialización sustitutiva de importaciones.

Esta visión tenía como antecedente el pensamiento dualista entre un sector moderno y uno secundario que dominaba en esos años y que tenía sus orígenes en los trabajos de Lewis (1954) y de Harris y Todaro (1970).

Se basaba en la dualidad del mercado de trabajo entre un sector formal y uno informal que componía el segmento inferior y que, a simple vista, no tenía vinculación directa con la economía formal. Ese sector residual surgía del proceso de transformación de las economías en desarrollo y existía porque la economía formal aún no era capaz de absorber la fuerza de

trabajo existente, pero lo haría en su totalidad cuando se llegara a los niveles de crecimiento esperados.

Pronto la dualidad entre un sector formal e informal y entre uno rural y urbano se desvaneció y fue sustituida por la dualidad entre los empleados del sector moderno y el autoempleo.

Fue bajo esta realidad que el PREALC reconoció la existencia del sector informal, que absorbía a toda esa gente que, al no encontrar un espacio en el sector moderno, tenía que emprender empleos informales para obtener un ingreso. El sector se caracterizaría por:

- Su facilidad de entrada a los mercados, dado el poco capital y la poca organización que requerían sus actividades.
- Su baja productividad y su lógica de subsistencia¹⁴. La ocupación de mano de obra abundante en estas actividades no permitía niveles de productividad capaces de generar un excedente que posibilitara la mejora en tecnología y en la acumulación, por lo que la lógica del sector informal, a diferencia del sector capitalista, era la de subsistencia, no la de acumulación.

La autora Clara Jusidman distingue el enfoque PREALC como un “enfoque de racionalidad productiva” que define al sector informal como: “la suma de actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y distinta de la vigente en la parte visible de la economía. Su racionalidad económica consiste en garantizar la subsistencia del grupo familiar, que difiere de la vigente en el sector formal, cuya motivación esencial es la acumulación”¹⁵ (Jusidman, 1997).

De acuerdo a su concepción, el PREALC propuso una composición del sector informal para hacer mediciones del mismo, básicamente calculando la PEA ocupada en el sector y el número de puestos que origina. El sector informal según este enfoque estaría compuesto como sigue:

¹⁴ No se trata de un modelo de subsistencia directa sin actividades mercantiles, sino de ciertas modalidades de generación de empleo.

¹⁵ Para que una actividad tenga lógica de acumulación, requiere transformar el dinero en capital una y otra vez, adquiriendo tanto fuerza de trabajo como medios de producción. De otra manera, se estaría hablando de una actividad en la cual el dinero sólo se aprovecha como fondo de consumo, gastándose con la misma periodicidad con la que se obtiene. Ésta es la reproducción simple para Marx, en su obra “El capital”, cap. XX.

- Autoempleados (excluyendo administradores y profesionales),
- Trabajadores familiares no remunerados y
- Trabajadores en pequeñas empresas que tienen hasta cinco empleados.

El dualismo observado por el PREALC se sustentaba en la distinción de dos sectores dentro del ámbito urbano, separados por las grandes diferencias en la organización para la producción y la lógica económica. Distinguía un Sector Urbano Moderno (SUM), “constituido por las actividades productivas que disponen de las tecnologías más evolucionadas y por tanto mantiene unos niveles de productividad similares a los de los países desarrollados.

Aunque concierne a actividades de industria y servicios, el subsector manufacturero ocupa un lugar central. Se consideran dentro de este sector los segmentos de población empleados en estas actividades, que reciben los ingresos más elevados dentro de la población ocupada”; y un Sector Informal Urbano (SIU), que “reúne actividades que emplean tecnologías simples o rudimentarias y que, por ello, alcanzan bajas productividades. Está conformado por una amplia gama de unidades productivas que van desde el pequeño taller hasta el puesto de venta ambulante. Agrupa entonces, por un lado, a trabajadores que reciben bien un salario bien una remuneración en especie y que actúan bajo modalidades de contratación informal (no legal); por otro, a aquellos que se autoemplean en actividades de servicios de poca cualificación. La división entre capital y trabajo no es nítida, y por tanto la estratificación en su interior no obedece a la configuración de clases prevaleciente en el sector moderno” (PREALC 1976 y 1978; en De León, 1996).

La dualidad estaba implícita no entre lo rural y lo urbano, sino en las diferencias de organización productiva en un sector urbano moderno y uno urbano informal. No obstante, A. Portes observa en el planteamiento una expectativa de absorción del exceso de mano de obra de las zonas rurales por parte del SIU y a su vez, una absorción del SIU por parte del SUM. Es por eso que hace una crítica a la dualidad implícita y afirma que el modelo elaborado por el PREALC simplemente rebautizó la diferencia entre los sectores moderno y tradicional, formulada en su momento por Lewis: “Las recomendaciones del PREALC son, en esencia, tan simples como la imagen dualista de las economías periféricas que propone: el sector informal es un regazo del pasado; su completa absorción dentro de la economía

formal requiere de inversiones sostenidas en actividades productivas durante largos periodos...El crecimiento sostenido de esta última debe absorber la mano de obra confinada a las actividades informales, conduciendo a su desaparición” (Portes, 1995:149).

Al observar la experiencia de industrialización y de tasas sostenidas de crecimiento en América Latina entre los años de 1950 y 1980, el autor neomarxista critica la creencia de que el sector moderno terminaría por absorber la mano de obra excedente, pues en este periodo no se redujo la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada en el sector informal. Por el contrario, reconoce que, incluso previo a la década de los ochenta, la disminución de la demanda de mano de obra en el sector moderno comenzaba a ser clara, dando paso a la informalidad como alternativa de empleo incluso para la población ocupada en el sector formal.

Al respecto, Vega y Kruijt afirman lo siguiente: “Puede distinguirse que la noción de informalidad ha despertado al menos dos expectativas. La primera, correspondiente a los años setenta, tendió a identificar al sector informal como un proceso en transición, constituido principalmente por migrantes rurales pobres, jóvenes y mujeres, que llegaban a ese sector en espera de incorporarse a las actividades formales. La segunda está mediada por la crisis económica de los años ochenta. Se desvanece la expectativa de la transición hacia la formalidad y en su lugar aparece la idea de que es también una transición de la formalidad hacia la informalidad, debido a las privatizaciones, el retiro de subsidios, la apertura de mercados y, en general, al ajuste y a las políticas neoliberales que engendran nuevos pobres” (Vega/Kruijt, 2000:197).

Pero el dualismo que plantea el PREALC no subordina al sector informal considerándolo como un sector marginal cuya población será absorbida por el sector formal, sino más bien reconoce la subordinación que se establece a partir de una relación de complementariedad entre un sector formal y uno informal, parecida a la que se da en el modelo centro-periferia de inspiración cepalina, donde el sector informal “importaría” capital e insumos del sector formal y “exportaría” bienes y servicios al sector formal¹⁶. En este sentido, el enfoque PREALC distingue una “articulación subordinada” del sector informal, determinada por el

¹⁶ Los términos importación y exportación se refieren a relaciones intersectoriales, es decir, a las compras y ventas que realiza el sector informal con el resto de la economía.

proceso de modernización capitalista que concentra el dinamismo de la economía en el sector moderno. A partir de esta relación, las posibilidades de crecimiento del sector informal dependerían del desarrollo del sector formal y la funcionalidad indirecta del sector informal para el capital global sería la de posibilitar el acceso a ciertos medios de consumo a los trabajadores asalariados.

Dadas las similitudes entre el polo marginal de la economía y el sector informal, el reconocimiento de que el sector informal no es marginal sino complementario es primordial: “El polo marginal de la economía es similar al sector informal, al menos en términos conceptuales, ya que pretende identificar un sector determinado que reúne actividades con características semejantes: a) utilizan recursos residuales; b) generan bajo nivel de ingresos; c) sus posibilidades de acumulación creciente de capital son limitadas, y d) concentran a la mano de obra que no tiene cabida en sectores económicos más desarrollados. Hay, sin embargo, un aspecto que parece diferenciarlos y que tiene importante significación en la descripción de la actuación de ambos como sectores económicos: el polo marginal sirve a un mercado conformado por la propia población incorporada a ese nivel de donde no se relacionaría con el sector no marginal de la economía; el sector informal, en cambio, al menos en relación al destino de los bienes y servicios que produce, establece relaciones de intercambio también con el sector formal de la economía” (Ruth Villavicencio, en Klein y Tokman, 1979:146-147).

Ciertamente, las actividades informales desempeñan un papel importante en el proceso de distribución, en tanto que es a través del comercio y los servicios informales en pequeña escala que se llega a un porcentaje muy significativo de consumidores que no son exclusivamente los de menores ingresos. Además, demanda insumos del sector formal para la producción, sin que necesariamente se trate de la subcontratación por parte de empresas modernas. Estas actividades se encuentran por consiguiente, integradas de manera estrecha al resto de la economía, “exportando” su producción e “importando” un porcentaje similar de su consumo (Tokman, 1991:89).

La relación de complementariedad no implica que ambos sectores se expandan o se reduzcan en un periodo determinado, ya que las posibilidades de crecimiento del sector

informal no dependen únicamente del desarrollo del sector formal y del consumo de sus asalariados, sino también del intercambio entre la misma población del sector informal.

Tanto la propuesta de composición del sector informal como la definición del mismo, han sido criticadas principalmente por los estructuralistas. Se ha mencionado ya alguna observación de A. Portes, quien enumera algunas más. Una de ellas es que no se incluye en la medición a los trabajadores asalariados que están en el sector, lo cual lleva a no distinguir el empleo no protegido, ya que serían los asalariados los que estarían en condiciones de tener protección laboral. Esta crítica se hace debido a que, como se verá más adelante, los estructuralistas dan primordial interés al estado de protección laboral de los trabajadores del sector informal.

Con respecto a esto, puede decirse que, al considerar a todos los trabajadores en pequeñas empresas, la inclusión de asalariados estaría implícita en la visión PREALC. Además, en su definición del SIU, se considera la existencia de un salario y, por tanto, de asalariados. No obstante, de acuerdo a la visión estructuralista, es primordial destacar a los trabajadores subcontratados por empresas modernas con salarios encubiertos que muchas veces trabajan a destajo y que no están incluidos en las pequeñas empresas.

Otra observación que se hace es que no se considera la posibilidad de estar empleado de manera simultánea en el sector informal y en el llamado formal. Según los estructuralistas, la falta de consideración tanto de la existencia de la subcontratación como del empleo simultáneo, tienen que ver con la crítica específica que se hace al enfoque PREALC de acentuar el dualismo y no analizar las interrelaciones entre las actividades formales e informales en un contexto de economía unificada.

Por otra parte, critican un requisito que el enfoque PREALC considera imprescindible para pertenecer al sector informal y que se refiere a la llamada “facilidad de entrada”, la cual estaría determinada por las bajas exigencias de capital y de cualificación. Plantean que diversos estudios han señalado que sí existen barreras para entrar al sector informal, tales como la existencia de lazos particularistas con la clientela, localización espacial de las

actividades, acceso a fuentes no institucionales de crédito y la necesidad de permisos oficiales¹⁷.

Ponen en duda también que las actividades informales sean siempre menos productivas que las formales y que los trabajadores del sector informal obtengan menores ingresos que los del sector formal. Nombran la existencia de estudios que demuestran que el capital invertido en las empresas informales ha excedido en ocasiones el de las empresas llamadas formales (Raczynski, 1977; en Portes, 1995:32) y que los trabajadores informales perciben mayores ingresos: "...Los trabajadores informales perciben a menudo más ingresos promedios que sus contrapartes formales y estos últimos abandonan con frecuencia sus empleos seguros para emprender nuevos rumbos como empresarios informales" (Peattie, 1984; Ídem:30).

Por último, ha sido observado el criterio del tamaño de la empresa (unipersonal en el caso de los autoempleados o microempresas de hasta cinco personas). Se dice que este juicio es arbitrario e insuficiente, debido a que el autoempleo también existe en el sector formal.

A pesar de todas las observaciones hechas y las deficiencias que pudieran encontrarse, el enfoque PREALC proporciona elementos valiosos para el análisis del sector informal, sobre todo, en países subdesarrollados.

La perspectiva estructuralista

Puede decirse que los autores dentro de esta corriente, estudian la informalidad desde un punto de vista legal, ya que centran su análisis en la separación entre actividades reguladas por el Estado y actividades no reguladas, conformadas por el sector informal. Definen este sector como "todas las actividades con ingresos-ganancias no reguladas por el Estado, en contextos donde actividades similares sí lo están" (Portes, 1995:131). Los autores más representativos de esta vertiente son Manuel Castells, Lauren A. Benton y Alejandro Portes.

¹⁷ Standing (1974), Hart (1973), Peattie (1976); citados en Tokman/Klein,1979, cap. I.

Dos aspectos principales pueden exponer el planteamiento de esta corriente. Primero, para ellos lo más importante dentro de la regulación de las actividades económicas es la seguridad laboral por medio de la contratación. Por ello, cualquier actividad que no esté regulada en este sentido, será informal. Segundo, sostienen que el sector informal está íntimamente relacionado con el sector moderno de la economía a través de la subcontratación no regulada para flexibilizar las rigideces introducidas por las regulaciones del Estado. La falta de seguridad laboral en el sector informal, sería consecuencia de la “subcontratación no regulada” que hacen las empresas modernas para disminuir costes.

Con base en estas dos afirmaciones, crean un razonamiento que, si bien puede ser adoptado para el estudio del sector informal en cualquier país, se ajusta más a economías con cierto grado de desarrollo donde la división del trabajo ha alcanzado un nivel significativo y la regulación de las actividades económicas por parte del Estado tiene importancia. De tal forma que es mayor la presencia de empresas no reguladas con algún grado de desarrollo y de organización, que ocupan asalariados fuera de relación contractual, a la presencia del autoempleo. No es así en los países subdesarrollados, donde abundan la producción de bienes y alimentos para el comercio ambulante y los pequeños servicios, así como las microempresas con poca o nula tecnología, que ocupan trabajadores no remunerados y trabajan básicamente para la subsistencia.

Tokman expresa que en las actividades del sector informal las interrelaciones con el resto de la economía se ponen de manifiesto por medio de la compra de bienes finales para su distribución minorista posterior, siendo los comerciantes ambulantes los que en mayor medida compran la mercancía directamente a la fábrica o al mayorista en forma de stocks (Tokman, 1991:99).

Dada la dificultad de contar con datos sobre la protección de los empleados, esta corriente asume que todos los trabajadores de pequeñas empresas están fuera de la regulación y opta por medir el sector informal con base en la proporción de la PEA urbana que trabaja en estas empresas. Miden la fuerza laboral que no está dentro de la cobertura legal respecto al empleo: protección contra despidos arbitrarios, compensación por desempleo, seguro por accidentes, ausencias pagadas y pensiones por jubilación. Otras veces, optan por medirlo incluyendo a las categorías que propone el PREALC la de trabajador asalariado no protegido.

Ya que consideran que el sector informal está íntegramente ligado al sector moderno como parte de una misma economía, afirman que en periodos de expansión económica y asumiendo niveles constantes de regulación estatal, se esperaría que se desarrollen ambos sectores, mientras que en periodos de contracción los dos sufrirán. Asumen que, cuando las depresiones económicas son severas, el desempleo abierto aumenta, ya que una economía informal débil no tiene capacidad para proporcionar empleos lucrativos para los desplazados.

Lo que hay que reconocer de este enfoque es su gran interés por la articulación entre el sector moderno y el sector informal en un contexto global de acumulación capitalista. Al poner de manifiesto el papel subordinado pero articulado del sector informal nos induce a comprender al sector bajo un contexto de concentración y centralización del capital, donde las multinacionales son las que finalmente determinarán los precios y los mercados. Tokman expresa que "...las relaciones entre los sectores formal e informal deberían ser analizadas como parte de un sistema subordinado de interrelaciones a nivel internacional. El excedente económico generado en su interior es transferido al resto de la economía como paso intermedio del traslado de excedentes desde la periferia a los países centrales" (Ibídem:93).

Ciertamente, la relación jerárquica subordinada entre los sectores moderno e informal que se plantea invita a la reflexión. ¿Cómo conectar al sector informal en la acumulación capitalista mundial a través de esta relación?, ¿de qué manera su desempeño en las economías, participa en el proceso general de acumulación?. De acuerdo a la visión de los estructuralistas, puede pensarse que la participación del sector informal se daría, por un lado, al demandar insumos, bienes de capital y productos finales a las grandes empresas, y por otro, a través de la carencia de regulación que lleva a la disminución de costes de producción.

Destaca de esta corriente su visión histórica de la informalidad urbana, ya que no la plantean como reciente, sino por el contrario, como una expresión inicial del desarrollo del capitalismo. Por otro lado, el papel fundamental que le da al Estado como responsable de la institucionalización de leyes laborales que originan un sector informal y lo separan de uno regulado. Portes afirma al respecto que, ciertamente, la articulación de diferentes modos de producción, reflejada en la división formal/informal, es en último análisis, un proceso

político dependiente del control estatal, por lo que no pueden analizarse en términos exclusivamente económicos. Su existencia y funcionamiento dependen de las prácticas estatales institucionalizadas que reflejan la historia de la lucha de clases. A través de estas acciones se puede establecer y hacer cumplir las leyes laborales o abandonarlas. Afirma incluso que, si el sector informal existe, es porque el Estado ha institucionalizado los resultados de la lucha de clases a través de las leyes laborales y de mecanismos para su ejecución (Portes, 1995:40-43).

Abogan por una mayor absorción de mano de obra por parte de las empresas modernas y por menos rigideces para que éstas no opten por disminuir costes a través de la subcontratación no regulada. Proponen una presencia del Estado que garantice la seguridad laboral en ambos sectores, cerrando con ello, según su concepción, la división entre lo formal y lo informal.

El enfoque legal

Este enfoque afirma que el origen del sector informal se encuentra en la excesiva regulación que el Estado impone a los empresarios para desempeñar sus actividades. Al no poder cumplir con las exigencias, los “emprendedores” optan por trabajar fuera de la legalidad, que se convierte en la principal característica del sector y es lo que lo define.

Hernando de Soto, economista peruano, es el principal autor de esta perspectiva. Con sus estudios sobre el sector informal a finales de la década de los ochenta en Lima, Perú, identificó al sector informal con todas aquellas actividades económicas extralegales. Bajo esta visión, el sector informal no sería un mecanismo de subsistencia ante la falta de creación de empleos, ni tampoco un sector creado desde “arriba” por las empresas modernas, sino la parte de la economía capaz de mantenerse a pesar de la presencia de un Estado aplastante. En palabras de este autor, “el agente estatal propicia la ilegalidad. Su función radica más bien en obstaculizar la modernización social” (De Soto, 1986).

De Soto estimó la actividad informal con base en un levantamiento censal de los trabajadores informales en las áreas de vivienda, transporte y pequeño comercio. Rossini y Thomas, señalan que las estimaciones de De Soto no son válidas debido a un uso inadecuado de medidas monetarias en las transacciones del Producto Nacional Bruto (PNB), diseñadas para ser utilizadas en economías desarrolladas, así como de modelos poco especificados y métodos econométricos antiguos (Rossini y Thomas, 1987; en Portes, 1995:130).

Otras críticas que se hacen, por parte de los estructuralistas, es que la estimación no incluye a las actividades manufactureras de subcontratación ni distingue entre trabajadores y empresarios informales.

En este enfoque se puede distinguir una vez más una visión dual de la economía, pero esta vez basado en un sector legal *versus* uno no regulado, separando ambas economías por una variable “externa” que sería la regulación, sin observar las relaciones económicas entre los dos sectores ni la composición interna del sector informal.

Su visión de que las regulaciones exigidas por parte del Estado son el principal límite para el desempeño y desarrollo del sector informal es reduccionista. Las actividades informales no se originan, ni se extienden sólo por rigideces y limitaciones de regulación impuestas por el Estado, y el marco regulatorio excesivo no es siempre causa o consecuencia del sector informal.

Por otra parte, no es del todo cierto que las actividades informales se encuentren totalmente fuera de la regulación. De hecho, muchas de ellas necesariamente deben registrar de inicio su actividad para poder desempeñarla e incluso para acceder a beneficios tales como el crédito. El mismo De Soto reconoce que “las actividades informales sólo pueden acceder a los recursos y los mercados más dinámicos a través de la maquinaria legal e institucional vigente” (De Soto, 1986). Por ello, en la medida en que una actividad informal crezca y no le sea conveniente estar fuera de la reglamentación, avanzará hacia su cumplimiento. En este sentido, no se puede afirmar que el Estado oprime a las actividades informales a través de la exigencia de regulación, ya que ésta se cumplirá conforme a las conveniencias y necesidades del trabajador informal.

El PREALC afirma al respecto que “el sector informal opera entre lo subterráneo y lo legal y, de esta forma, el productor informal tiene acceso a las reglamentaciones que considera importantes, al mismo tiempo que minimiza los riesgos de la ilegalidad. Por lo tanto, operar más allá de la reglamentación, que es una característica común atribuida a la informalidad por todas las interpretaciones, constituye un asunto relativo” (PREALC, 1990:20).

Por otro lado, no sólo las actividades informales están fuera de la reglamentación, sino también las “formales”, aunque sea de manera parcial. Tokman sostiene que lo que prevalece son las llamadas “zonas grises”, es decir, zonas intermedias entre la legalidad y la ilegalidad: (Tokman y Klein, 1996). Por lo anterior, la definición y comprensión del sector informal no puede reducirse a su supuesta condición legal.

Para identificar a las actividades como legales, habría que definir qué es lo legal y hasta qué punto son viables los procedimientos legales en cada actividad del sector informal. Víctor E. Tokman distingue tres tipos de legalidad (PREALC, 1990:6):

- El primero se refiere al reconocimiento como actividad comercial, lo que generalmente obliga al registro y, en algunos casos a inspecciones sanitarias y de seguridad.
- La segunda esfera de legalidad se relaciona con los impuestos e implica registrarse para ser identificado como contribuyente potencial, pero también genera un compromiso permanente de pagar los diferentes impuestos según cada legislación nacional.
- El tercer aspecto de la legalidad se refiere a los asuntos laborales y abarca desde registrarse como empleador y celebrar contratos con los empleados hasta asegurar beneficios no salariales como por ejemplo vacaciones anuales, horarios de trabajo y aportes al seguro social.

Sin duda, una reglamentación (incluso en el sector formal de la economía) sería benéfica para la sociedad en su conjunto, pero no puede constituir por sí sola un sostén para el sector informal.

En todo caso, esta visión de legalidad ha sido la más difundida y la que se ha adoptado para la comprensión de toda actividad “fuera” del sector moderno y de las normas administrativas de las economías.

2.3. La evolución conceptual del empleo informal

La informalidad del empleo ha tenido origen como noción y ámbito de análisis en el concepto de *sector informal*, utilizado por primera vez en 1972 por la OIT para distinguir ciertas características de las economías y del trabajo. A partir de entonces, la OIT ha seguido las recomendaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de 1993¹⁸ para trabajar en el estudio, la medición y la inclusión del empleo informal como concepto estadístico internacional.

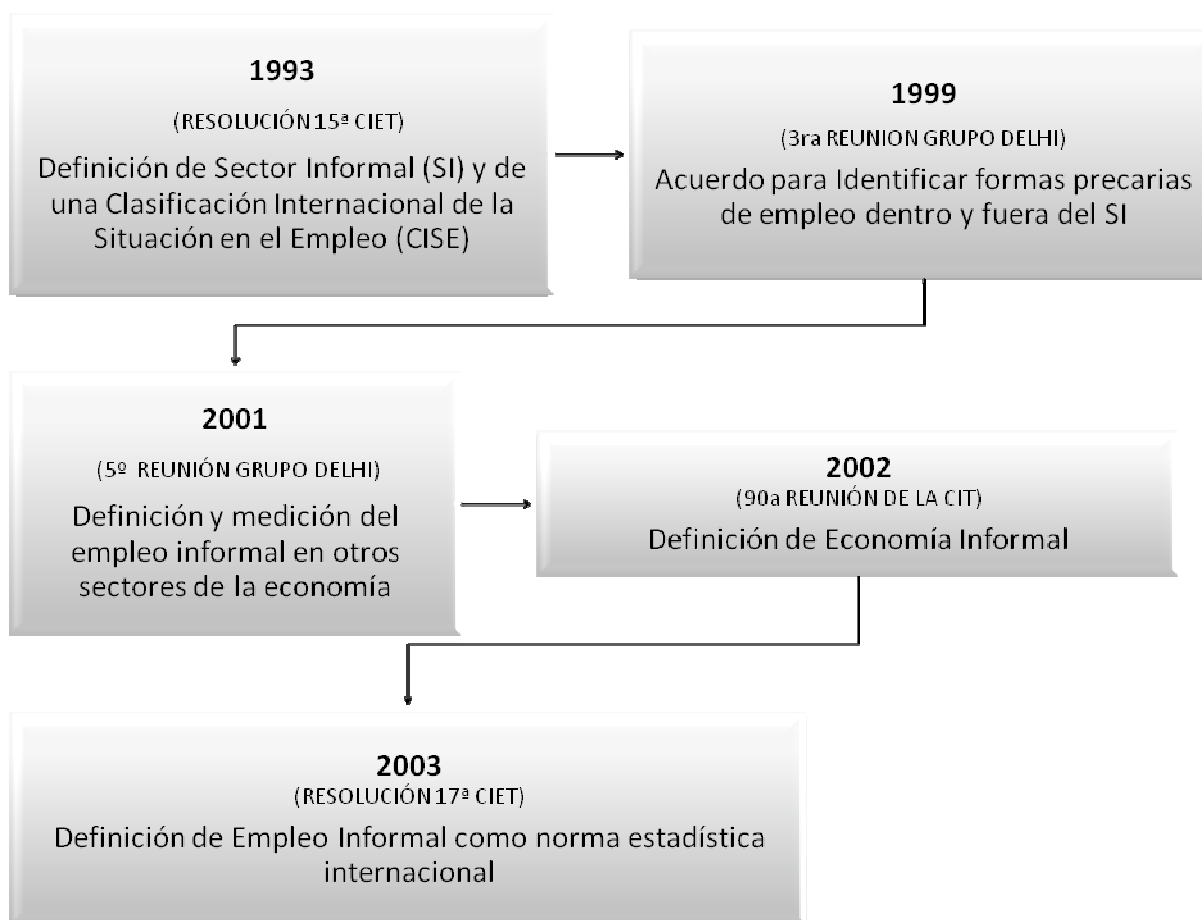
Particularmente, el Sistema de Cuentas Nacionales (en lo sucesivo SCN) ha hecho recomendaciones de medición del *sector informal* considerando que las estadísticas sobre el empleo en este sector son necesarias para mejorar los sistemas estadísticos de los países, por constituir una parte importante del empleo y de la generación de ingresos.

En este sentido, las Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo de la OIT (en lo sucesivo CIET), han trabajado en la definición y medición de los conceptos que integran la *economía informal* (*sector informal* y *empleo informal*). **A partir de la definición de *sector informal*, basada en la informalidad de las unidades de producción, se ha llegado a la conceptualización del *empleo informal*, basado en la informalidad en el puesto de trabajo, independientemente del sector en el que tenga lugar (formal o informal).**

¹⁸ El Sistema de Cuentas Nacionales fue elaborado por la Comisión de las Comunidades Europeas-Eurostat, el FMI, la OCDE, las Naciones Unidas y el Banco Mundial, y en él se inserta plenamente la Unión Europea a través del Sistema Europeo de Cuentas (SEC-1995).

El “cronograma”¹⁹ de la informalidad como concepto estadístico que a continuación se presenta se hace necesario para comprender los conceptos ya definidos y el estado teórico actual en torno a la informalidad del empleo.

Diagrama 3
CRONOGRAMA DE LA INFORMALIDAD COMO CONCEPTO ESTADÍSTICO



¹⁹ El cronograma de la informalidad como concepto estadístico aquí planteado es el considerado por la OIT en su documento *Medición de la Economía Informal*, OIT, 2012.

1993 Definición del sector informal adoptada por la Decimoquinta CIET.

En la Resolución de la 15ª CIET, OIT, 1993, relativa a las estadísticas del empleo en el sector informal, se planteó la definición de sector informal:

«El sector informal se define como un conjunto de unidades que producen bienes o servicios principalmente con la finalidad de crear empleos e ingresos para las personas interesadas. Estas unidades tienen un bajo nivel de organización y operan a pequeña escala y de manera específica, con poca o ninguna división entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo - cuando existen – se basan sobretodo en el empleo ocasional, los parentescos o las relaciones personales y sociales, más que en acuerdos contractuales que implican garantías en buena y debida forma».

Según las definiciones y clasificaciones del SCN, el sector informal forma parte del sector de los hogares como empresas de hogares, por lo que no están constituidas en sociedad y por lo tanto no están registradas. No obstante, deja claro que “las actividades realizadas por las unidades de producción del sector informal no se realizan con la intención deliberada de eludir el pago de impuestos o de contribuciones a la seguridad social, o de infringir la legislación laboral y otras disposiciones legales o ciertas normas y procedimientos administrativos. Por ende, **el concepto de actividades del sector informal debería diferenciarse del de actividades ocultas o del de economía subterránea**” (15ª CIET:2).

Dado que existía, por un lado, la visión de que la informalidad de las empresas está necesariamente acompañada de la falta de registro y, por otro, la visión de que la falta de registro puede ser sólo una característica del sector pero no un criterio para definirlo (considerando que en la práctica puede haber unidades del sector informal que están registradas), y que el principal criterio de definición debería ser el tamaño de las empresas de acuerdo al número de ocupados²⁰, la resolución de la 15ª CIET incorporó ambos puntos de vista como criterios para distinguir las empresas del sector informal: la ausencia de

²⁰ “...La lógica subyacente del criterio basado en el número de personas empleadas es que muchas veces las empresas con un número de empleados inferior a un umbral están exentas, en virtud de la legislación laboral y de seguridad social, del registro de empleados y probablemente no las abarca la recaudación de impuestos ni el control de la aplicación de la legislación laboral...” (OIT, 2012:4).

registro y el número de personas ocupadas (empresas que podían tener registro). No obstante, no especificó el límite de tamaño para las empresas informales, de modo que puede variar en función de las necesidades de los países e incluso de una rama de actividad económica a la otra dentro de un mismo país²¹.

Por otra parte, **el término “empresa” en la definición incluía tanto a unidades que contratan a trabajadores (empleadores) como a unidades administradas por particulares que son trabajadores independientes (trabajadores por cuenta propia) (OIT, 2013:18).**

Por razones operativas, **la Resolución de la 15ª CIET establece en el párrafo 8, parte 2, lo siguiente:**

“las empresas informales de trabajadores por cuenta propia pueden incluir, según las circunstancias nacionales, todas las empresas por cuenta propia o solamente las que no están registradas conforme a la legislación nacional”.

Por último, por razones prácticas y metodológicas, recomienda excluir del sector informal a la producción de bienes no comercializables por los hogares, las actividades agrícolas, los servicios domésticos remunerados, los servicios domésticos y personales no remunerados prestados por miembros de la familia y los servicios voluntarios prestados a la comunidad²².

De acuerdo a esta propuesta, los dos instrumentos útiles para la medición del sector informal serían, por un lado, las encuestas de hogares, que permitirían identificar las empresas del sector informal, es decir, quiénes son los propietarios-empresarios (trabajadores por cuenta propia y empleadores); y, por otro, las encuestas de empresas, en las que se entrevista al conjunto de los propietarios previamente identificados con el fin de obtener información sobre las características de las empresas. De ser posible, se debe distinguir entre las unidades unipersonales y las unidades de dos o más personas y si estas últimas emplean asalariados de manera ocasional.

²¹ Para una definición de las empresas del sector informal de acuerdo al país consultar *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. OIT, Ginebra 2013, pág. 26.

²² *Ibidem*.

Con esta *Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal*, la 15ª CIET “proporciona directrices no sólo para definir el sector informal sino también para clasificar a las personas ocupadas en ese sector, para las metodologías de medición y para las estadísticas a producir”²³. No obstante, deja claro que el tipo de datos que hay que recopilar sobre el sector informal depende en gran medida de las circunstancias específicas de cada país, de los métodos utilizados para la recolección de datos, del uso que vaya a darse a las estadísticas y de la viabilidad práctica de la recolección de datos.

Así, en ese año, 1993, la **definición de empresas del sector informal se incluyó en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN 1993) aprobado por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas sobre la base de la recomendación formulada por la Comisión de Estadística de la misma organización.**

Por otro lado, en el mismo año, dada la necesidad de establecer estadísticas sobre el empleo informal más allá del sector informal, la 15ª CIET definió una Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (en lo sucesivo CISE-93), considerando la diversidad de situaciones en las que se encuentran los trabajadores dentro del mundo del trabajo y teniendo en cuenta como criterios básicos el tipo de riesgo económico, determinado por la solidez del vínculo entre la persona y el empleo, y el tipo de autoridad que tienen los titulares sobre los establecimientos y sobre otros trabajadores.

Los grupos de la CISE-93 se definen haciendo referencia a la distinción entre los *empleos asalariados*, por un lado, y los *empleos independientes (o no asalariados)*, por el otro. En este sentido, recomienda que los países proporcionen estimaciones para los siguientes grupos que sean significativos a nivel nacional:

Asalariados. Son todos aquellos trabajadores que tienen el tipo de empleo definido como «empleos asalariados». Propone el tratamiento estadístico de grupos particulares:

1. Asalariados regulares con contratos sin límites de tiempo: son «asalariados regulares» que tienen contratos que sólo se pueden terminar por causas determinadas tales como la incompetencia, la mala conducta o por razones económicas de acuerdo con la legislación o costumbres nacionales.

²³ Op. Cit, OIT, 2013, pág. 5.

2. Trabajadores ocasionales: son los trabajadores que tienen un contrato de trabajo implícito o explícito que no se espera que continúe más allá de un periodo corto, cuya duración deberá determinarse de acuerdo con las circunstancias nacionales. Estos trabajadores pueden clasificarse como «asalariados» o «trabajadores por cuenta propia» de acuerdo con las características específicas del contrato de trabajo.
3. Trabajadores estacionales: son los trabajadores que tienen contratos explícitos o implícitos de trabajo cuya duración y momento en que se efectúa dicho contrato están influenciados significativamente por factores estacionales tales como el ciclo del clima, los días festivos y/o las cosechas agrícolas. Estos trabajadores pueden clasificarse como «asalariados» o como «trabajadores por cuenta propia» con arreglo a las características específicas del contrato de trabajo.
4. De acuerdo con las circunstancias nacionales, los países pueden clasificar como asalariados aprendices o en formación a los trabajadores que tienen un contrato de «empleo asalariado» implícito o explícito que especifica que toda o una parte de su remuneración consiste en una capacitación para el ejercicio de un oficio o profesión. Al identificar a los «asalariados aprendices o en formación» por separado, los países tal vez necesiten y puedan hacer una distinción entre aquellos que tienen contrato formal de capacitación y asisten a un programa formal que combina la experiencia laboral con la instrucción práctica y teórica, y los que no lo tienen.

No asalariado o independiente. Este tipo de empleo está conformado por:

1. Empleadores: son aquellos trabajadores que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios (los socios no son necesariamente miembros de la misma familia u hogar), tienen el tipo de empleo definido como «empleo independiente» y que, en virtud de su condición de tales, han contratado a una o a varias personas para que trabajen para ellos en su empresa como «asalariados» a lo largo de un periodo continuo que incluye el periodo de referencia. El significado de «contratado a lo largo de un

periodo continuo» se debe determinar de acuerdo con las circunstancias nacionales, de tal manera que corresponda con la definición de «asalariados con contratos estables».

2. Trabajadores por cuenta propia: son aquellos trabajadores que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios (los socios no son necesariamente miembros de la misma familia u hogar), tienen el tipo de empleo definido como «empleo independiente» y no han contratado a ningún «asalariado» de manera continua para que trabaje para ellos durante el periodo de referencia. Cabe notar que durante el periodo de referencia los miembros de este grupo pueden haber contratado «asalariados» siempre y cuando lo hagan de manera no continua.
3. Miembros de cooperativas de productores: son los trabajadores que tienen un «empleo independiente» en una cooperativa que produce bienes y servicios, en el que cada miembro participa en pie de igualdad con los demás miembros en la determinación de la organización de la producción, ventas y/o otras actividades del establecimiento, en las inversiones y en la distribución de los beneficios del establecimiento entre sus miembros. (Cabe precisar que los «asalariados» de las cooperativas de productores no deben clasificarse en este grupo).
4. Trabajadores familiares auxiliares: son aquellos trabajadores que tienen un «empleo independiente» en un establecimiento con orientación de mercado, dirigido por una persona de su familia que vive en el mismo hogar, pero que no pueden considerarse como socios, debido a que el nivel de dedicación a la operación del establecimiento, en términos de tiempo de trabajo u otros factores que deben determinarse de acuerdo con circunstancias nacionales, no es comparable con aquel del jefe del establecimiento. (Cuando sea costumbre que los jóvenes, en especial, trabajen sin remuneración en una empresa económica dirigida por un pariente que no vive en el mismo hogar, se puede suprimir el criterio «que vive en el mismo lugar»).

1999. Tercera reunión del Grupo de Expertos sobre Estadísticas del Sector Informal (Grupo de Delhi).

El Grupo de Delhi es un Grupo de Expertos en Estadísticas del Sector Informal que se estableció en 1997 para tratar distintas cuestiones metodológicas relacionadas con la medición del sector informal. Desde entonces, ha ampliado su orientación al *empleo informal* y a la evaluación de los vínculos entre la informalidad y la pobreza. La conclusión de esta reunión fue que el Grupo de Delhi debía formular recomendaciones sobre la identificación de las *formas precarias de empleo* dentro y fuera del sector informal.

2001. Quinta reunión del Grupo de Delhi.

Esta reunión concluyó que era necesario complementar la definición y medición del *empleo en el sector informal* con la definición y medición del *empleo informal* en otros sectores de la economía, y que los miembros del Grupo debían poner a prueba el marco conceptual elaborado por la OIT.

2002. 90ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo: Trabajo decente y economía informal (OIT, 2002).

Se destacó la necesidad de contar con más y mejores estadísticas y se encomendó a la OIT que prestara asistencia a los países para la recopilación, el análisis y la divulgación de las mismas. Asimismo, la Conferencia propuso la siguiente definición de economía informal:

***Economía informal.* Todas las actividades económicas de trabajadores o unidades económicas que, en la legislación o en la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes.**

2003. Décimo Séptima CIET.

En su Quinta Reunión, el grupo de Delhi ya había recomendado que *la definición y medición del empleo en el sector informal* debiera complementarse con una *definición y medición del empleo informal*, y fue en la 17ª CIET que se adoptaron directrices sobre una definición de *empleo informal* como norma estadística internacional.

A pesar de que el término *economía informal* incluía al *sector informal* y al *empleo informal*, la OIT la había definido básicamente a partir de lo que se entendía como *sector*

informal sin dejar clara la existencia visible del *empleo informal* en otros sectores de la economía.

El sector informal, al estar definido a partir de las características de las unidades económicas no registradas pertenecientes a las empresas de hogares de acuerdo al SCN, no daba cuenta del empleo informal existente en las unidades económicas registradas e identificadas como “formales”. Por otro lado, las *situaciones en el empleo* que se incluían de manera implícita en la definición y que se proponían para la medición del sector sólo daban cuenta de una parte de la informalidad basada en el puesto de trabajo (trabajadores independientes con o sin empleados, trabajadores familiares sin remuneración), dejando fuera a los asalariados bajo relación contractual dentro del sector formal.

La propuesta era establecer la diferencia entre *unidades de producción y empleos*. Con ello se establecía la diferencia entre *sector informal y empleo informal*. Se trataba de llenar el “vacío conceptual” para identificar el empleo informal en diversos sectores de la economía, de contar con un concepto más amplio que incluyera todos los empleos con características informales, independientemente del sector donde tuvieran lugar.

En este sentido, la 17ª CIET “se opuso a la utilización del término “empleo en la economía informal”, que había sido utilizado en el Informe de la OIT Trabajo decente y economía informal (OIT, 2002) para referirse a la suma del empleo en el sector informal y al empleo informal fuera del sector informal. Consideró que por razones estadísticas sería mejor presentar por separado las estadísticas del *sector informal* y las del *empleo informal*. No obstante, se debería mantener el concepto de sector informal (definido por la resolución de la 15ª CIET) porque se había integrado al SCN y porque un gran número de países han recopilado estadísticas bajo ese concepto”²⁴.

Así, el *empleo informal* se define como:

²⁴ La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal. OIT, Ginebra 2013, pág. 50.

El número total de trabajos informales, independientemente de si se realizan en empresas del sector formal, empresas del sector informal o en el hogar, durante un periodo de referencia determinado.

Esta definición incluye los siguientes tipos de empleos:

1. - Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal
2. - Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal.
3. - Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
4. - Miembros de cooperativas de productores informales.
5. - Asalariados que tienen empleos informales, que estén empleados por empresas del sector formal, por empresas del sector informal, o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados.
6. - Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar.

Teniendo en cuenta esta clasificación en la que los grupos se desempeñan básicamente en empresas del sector informal, la 17ª CIET deriva que ***el empleo informal fuera del sector informal comprende los siguientes tipos de empleos:***

1. **Asalariados que tienen empleos informales en empresas del sector formal** o como trabajadores domésticos asalariados empleados por hogares;
2. Trabajadores familiares auxiliares que trabajan en empresas del sector formal.
3. Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar.

Así, se define el *empleo asalariado informal* de la siguiente manera, independientemente del sector en el que se desempeñe:

“los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, el impuesto sobre la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.). Las razones pueden ser las siguientes: la no declaración de los empleos o de los asalariados; empleos ocasionales o empleos de limitada corta duración; empleos con un horario o un salario inferior a un límite especificado (por ejemplo para cotizar a la seguridad social); el empleador es una empresa no constituida en sociedad o una persona miembro de un hogar; el lugar de trabajo del asalariado se encuentra fuera de los locales de la empresa del empleador (por ejemplo, los trabajadores fuera del establecimiento y sin contratos de trabajo), o empleos a los cuales el reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por otro motivo. Los criterios operativos para definir empleos asalariados informales deberían determinarse en función de las circunstancias nacionales y de la disponibilidad de información” (OIT, 2003:15).

2.4. El vacío teórico-metodológico para la medición del empleo asalariado informal

Esta exploración teórica del empleo informal ha sido útil para definir qué categorías ocupacionales, o *situaciones de empleo*, lo componen, y algunos rasgos que distinguen el empleo informal en los asalariados. No obstante, deja una indefinición sobre cuáles son los criterios operativos para estimar la informalidad del empleo en estos últimos, independientemente del sector donde se encuentren (formal o informal).

Hace falta definir qué aspectos concretos deben observarse para valorar si un trabajo asalariado es informal, ya sea dentro del sector informal no registrado o del sector formal de la economía. No basta con esclarecer la existencia de asalariados informales. Se requieren criterios de medición de esa informalidad. Criterios que determinen cómo se expresa la informalidad en el puesto de trabajo y no sólo qué situaciones ocupacionales la componen.

En este sentido, **el concepto de *condiciones de trabajo de los asalariados* puede ayudar a definir los criterios para medir el empleo informal en éstos.**

Si bien en la definición de *asalariados con empleo informal* el Grupo de Delhi plantea algunas características de este tipo de empleos, y las razones por las que pueden existir, se hace necesaria una división entre *asalariados con empleo informal dentro del sector formal* y *asalariados con empleo informal dentro del sector informal*. Lo anterior, debido a que las condiciones de trabajo de los primeros estarían básicamente determinadas por la relación contractual explícita y su legislación, mientras que en los segundos, al ser actividades no registradas, el salario existiría sin estar bajo dicha relación y sin la cobertura legal de derechos laborales.

Queda pendiente entonces el listado de criterios específicos para medir la informalidad del empleo en los asalariados del sector formal por un lado, y del informal por el otro. No obstante, la definición enuncia algunas de las razones por las que un empleo asalariado puede ser informal, y dentro de ellas, distingue algunas *condiciones de trabajo* que pueden considerarse informales en asalariados de cualquier sector: *empleos ocasionales* y *empleos con un horario o un salario inferior a un límite especificado*.

Pero, ¿a qué le llamamos empleos ocasionales?, y, ¿cuál es el horario o el salario inferior?, ¿cuáles son las definiciones para los parámetros de estas condiciones de trabajo?. Es aquí donde concretamente está el vacío conceptual y metodológico para estudiar el empleo asalariado informal.

2.5. Propuesta de medición del empleo informal

Para medir el empleo no asalariado:

1. Trabajadores por cuenta propia, Empleadores, Trabajadores familiares auxiliares, y Miembros de cooperativas. La definición de *empleo informal* como norma estadística internacional, adoptada por la 17ª CIET, incluye estas situaciones de empleo en el sector informal.

2. Los trabajadores por cuenta propia con registro. Considerando a los trabajadores por cuenta propia como “empresas informales”, la 15ª CIET de la OIT da la posibilidad de incluir en este término a las que tienen registro:

Por razones operativas, las empresas informales de trabajadores por cuenta propia pueden incluir, según las circunstancias nacionales, todas las empresas por cuenta propia o solamente las que no están registradas conforme a la legislación nacional (15ª CIET, párrafo 8, parte 2).

Esta inclusión se hace teniendo en cuenta una segunda posición que afirma que existen empresas que, aún registradas, debido a su tamaño (normalmente unipersonal o inferior a un umbral determinado), pueden carecer de seguridad social de los trabajadores, ya sea de los dueños o de sus empleados, los cuales muchas veces no se registran (OIT, 2012:4).

Se considera válida esta apreciación para la medición de la informalidad por dos motivos:

- a) Por definición, en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos están incluidos los *Trabajadores familiares auxiliares*. No obstante, no está “desglosada” esta situación de empleo en las estadísticas de la Seguridad Social, por lo que no se tiene suficiente claridad de su “protección”.

Se entenderá como trabajador por cuenta propia o autónomo aquel que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción por ella a contrato de trabajo y aunque utilice el servicio remunerado de otras personas, sea o no titular de empresa individual o familiar...Están incluidos los cónyuges y familiares hasta el tercer grado inclusive, por consanguinidad, afinidad y adopción que colaboren con el trabajador autónomo de forma personal, habitual y directa y no tengan la condición de asalariados (Ministerio de Empleo y Seguridad Social).

- b) Si bien los trabajadores por cuenta propia, al estar registrados, están “protegidos” por el Estado en términos laborales, en la práctica, los beneficios para éstos durante y cuando cesa su actividad aún son insuficientes.

Estas insuficiencias pueden resumirse en los siguientes puntos principales.

- o Jubilación. Las pensiones de los autónomos normalmente son menores a las de los contratados por cuenta ajena debido a que la mayoría de ellos opta por cotizar a la seguridad social con la base mínima, por lo tanto, cuanto menos coticen, menor será la cantidad recibida al terminar su edad laboral, calculada en 465 euros menos que los asalariados, según un estudio de La Federación de Organizaciones de Profesionales, Autónomos y Emprendedores (OPA) a julio de 2014.²⁵ Por otra parte, para conseguir la pensión máxima, deben incrementar sus cuotas a la Seguridad Social hasta aproximadamente 500 o 600 euros a partir de los 42 años y cotizar ininterrumpidamente desde los 30 años²⁶. Cumplir estas condiciones es complicado en un entorno de inestabilidad económica y más aún de crisis como la actual.
- o Prestación por cese de actividad o “paro de los autónomos”. El 6 de noviembre de 2010, entró en vigor la prestación por cese de actividad aprobada en la Ley 32/2010. No obstante, muy pocos autónomos se han visto beneficiados de ella, entre otras cosas, porque los requisitos para cobrarla no son fáciles de cumplir, tales como cubrir

²⁵ Federación de Organizaciones de Profesionales, Autónomos y Emprendedores (OPA), julio de 2014.

²⁶ Ver la Reforma del Sistema de pensiones aprobado por el Gobierno en 2011 y completado con la aprobación del Decreto-Ley de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo.

un periodo mínimo de cotización por cese de actividad, el cual debe haber sido de 48 meses anteriores al cese, y de manera continuada en al menos los 12 meses justamente anteriores al término de la actividad. Las dificultades para acceder a la prestación permanecen pese a las reformas hechas en 2015²⁷. Además, en caso de conseguirla, la cuantía a cobrar es generalmente baja y bastante corta debido a las dificultades para cumplir con los tiempos de cotización y pagar las cuotas de ésta.

Esta propuesta se trata en síntesis de la medición del empleo informal a través de la existencia de situaciones de trabajo no asalariado. De observar el trabajo “atípico” fuera de la relación estrictamente formal del mercado laboral donde el salario y la contratación laboral tienen lugar.

No obstante, es necesario hacer la siguiente aclaración. Si se considera de manera rigurosa que todo ocupado no asalariado es informal, entran todos los trabajadores por cuenta propia, pero no se puede obviar el hecho de que no en todos los autónomos se puede entender la informalidad como empleo precario o con “malas condiciones”. Existen personas cuyos ingresos permiten la mayor cotización a la Seguridad Social y, por tanto, una mayor protección al término de su actividad y en cuanto a prestaciones sociales. Y, desde luego, también existen los “falsos autónomos”, que son aquellos ocupados que trabajan por cuenta ajena pero que cotizan como trabajadores por cuenta propia, pagando ellos mismos su Seguridad Social, algunas veces como condición para ser contratados. Esto implica un “ahorro” por parte del empresario y una disminución de derechos laborales para el trabajador, siendo una práctica ilegal.

Para medir el empleo asalariado informal:

Pese a falta de especificaciones para su medición, el reconocimiento de la existencia del *trabajo asalariado informal dentro del sector formal* es en sí un logro conceptual y metodológico en el proceso de investigación de la informalidad del empleo. Por ello, merece el ejercicio de ser aplicado, y en este caso se proponen las siguientes condiciones de

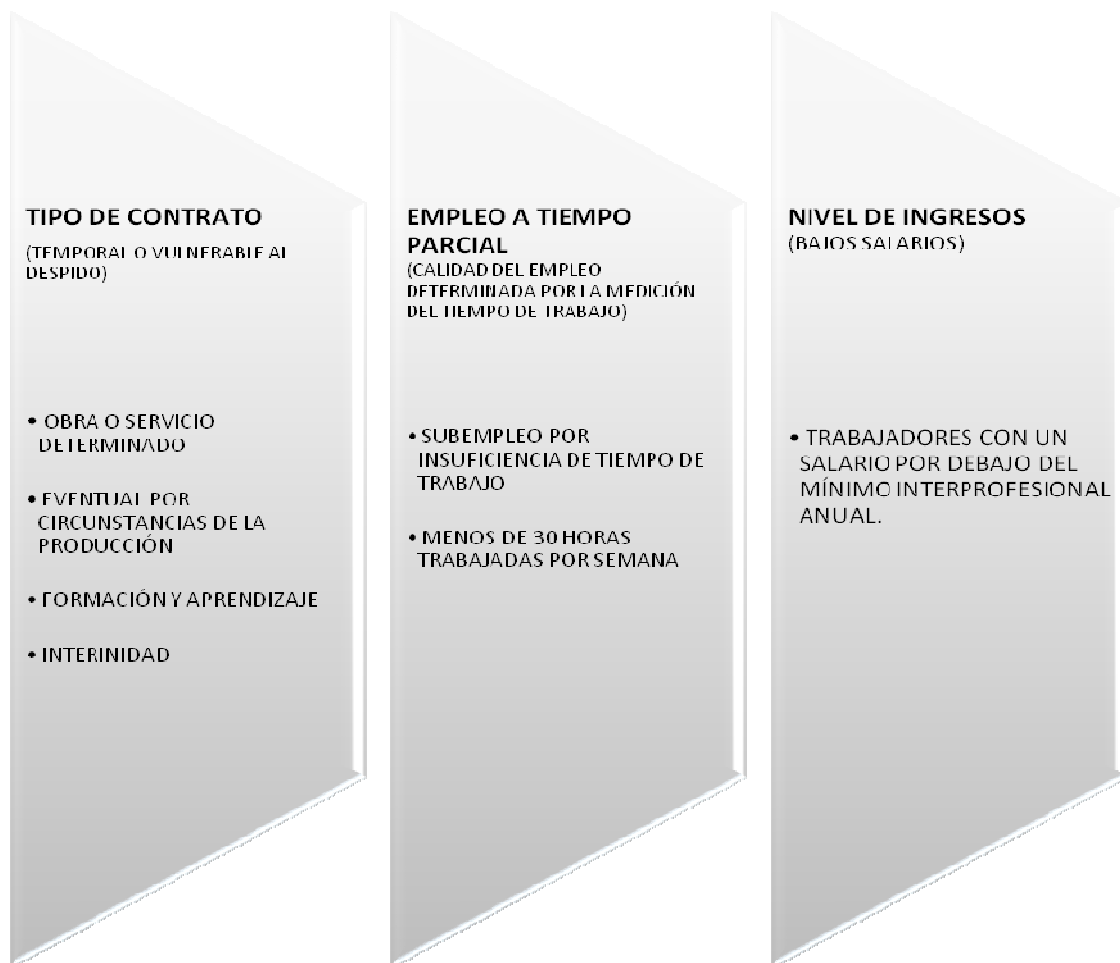
²⁷ Ver Ley de Mutuas o Ley 35/2014.

trabajo para su observación: **1) tipo de contrato (empleo temporal o vulnerable al despido)**, - **2) el empleo a tiempo parcial (la calidad del empleo determinada por la medición del tiempo de trabajo)**, y **3) el nivel de ingresos (bajos salarios)**.

En este sentido, los **criterios operativos** para estimar la informalidad en el empleo asalariado serían los siguientes:

Diagrama 4

CRITERIOS OPERATIVOS PARA ESTIMAR LA INFORMALIDAD EN EL EMPLEO ASALARIADO



Informalidad por tipo de contrato (empleo temporal o vulnerable al despido) -

Considerando que:

1. La definición de la 17ª CIET sobre asalariados con empleo informal ya señala que una de las razones para que una relación de trabajo no esté sujeta a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo puede ser que éste sea ocasional o de limitada corta duración.
2. La OIT reconoce que la aplicación de la normativa laboral puede estar determinada por la modalidad del contrato de trabajo (verbal o escrito) y que existe la incertidumbre de si es necesario disponer de un contrato de trabajo escrito para poder considerar un trabajo como formal o informal.
3. El concepto de relación de trabajo es aplicable a una situación en la que se ha establecido un vínculo jurídico entre una persona a la que se conoce como “empleado” y a otra que es el “empleador,” para el cual aquél trabaja o presta sus servicios a cambio de una remuneración, siendo este vínculo producto del acuerdo de las partes. “El contrato de trabajo se podrá celebrar por escrito o de palabra. Se presumirá existente entre todo el que presta un servicio por cuenta y dentro del ámbito de organización y dirección de otro y el que lo recibe a cambio de una retribución a aquél” (Art. 8. Estatuto de los Trabajadores).
4. En muchos países, existe la convicción de que sólo los contratos escritos dan lugar al reconocimiento de derechos y obligaciones.
5. Sea escrito o de palabra, la modalidad de contratación determina el grado de estabilidad laboral, la ausencia o insuficiencia de protección social y la inseguridad o vulnerabilidad económica de los trabajadores. Incluye la certidumbre sobre la continuidad en el trabajo; el control sobre el trabajo (determinación de salarios, condiciones laborales); la protección legal (despidos injustos, prácticas laborales no

aceptables, seguridad social); y, los ingresos laborales (trabajos de bajos ingresos) (OIT, 2013).

La informalidad del empleo se expresa en:

- 1. Trabajadores cuyos contratos de trabajo se clasifican como «trabajadores ocasionales» o como «trabajadores en formación»²⁸;**
- 2. Trabajadores cuyos contratos de trabajo permiten a la empresa o persona que los contrata terminar el contrato con corto plazo de aviso y/o voluntad, determinándose las circunstancias de acuerdo con la legislación y costumbre nacionales. De acuerdo a la CIET-93, éstos pueden formar parte de los *asalariados regulares*²⁹.**

En sí, se trata de trabajadores temporales cuya condición de vulnerabilidad en cuanto a estabilidad y derechos laborales, determinados por su modalidad de contratación, los coloca en un espacio de empleo informal. Así lo expresa la OIT en uno de sus documentos de trabajo:

“El tema de los trabajadores ocasionales es complejo, pues puede suponer un espacio de informalidad en medio de relaciones formales. En algunos casos esta ocasionalidad se admite de forma tan amplia que su duración sería equivalente a la de trabajadores temporales, en unos casos, o a la de trabajadores de temporada, en otros. En ambos casos, los trabajadores ocasionales pueden coexistir en la misma empresa con trabajadores fijos y formales, éstos con derechos plenos y aquellos sin más derecho que el salario y en el mejor

²⁸ Recordemos que, según la CIET-93, los trabajadores ocasionales son los trabajadores que tienen un contrato de trabajo implícito o explícito que no se espera que continúe más allá de un periodo corto, cuya duración deberá determinarse de acuerdo con las circunstancias nacionales; y los asalariados en formación son los trabajadores que tienen un contrato de «empleo asalariado» implícito o explícito que especifica que toda o una parte de su remuneración consiste en una capacitación para el ejercicio de un oficio o profesión.

²⁹ Recordemos que los asalariados regulares según la CIET-93 son los que tienen contratos que sólo se pueden terminar por causas tales como la incompetencia, la mala conducta o por razones económicas de acuerdo con la legislación o costumbres nacionales.

de los casos, con alguna cobertura respecto del riesgo de accidente de trabajo” (OIT, 2005:41).

La existencia de contratos de trabajo temporales o de duración determinada sería entonces la que determinaría la informalidad del empleo. Dichos contratos tienen las siguientes modalidades en España según el Art. 15 del Estatuto de los Trabajadores³⁰:

1. Contrato de obra o servicio determinado

Es el que se concierta para la realización de una obra o prestación de un servicio, con autonomía y sustantividad propia dentro de la actividad de la empresa y cuya ejecución, aunque limitada en el tiempo, sea en principio de duración incierta. Estos contratos no podrán tener una duración superior a tres años ampliable hasta doce meses por convenio colectivo sectorial estatal o, en su defecto, por convenio colectivo sectorial de ámbito inferior. Transcurridos estos plazos, los trabajadores adquirirán la condición de trabajadores fijos de la empresa. Los contratos de obra o servicio determinado pueden ser a tiempo completo o a tiempo parcial.

2. Contrato eventual por circunstancias de la producción

Este contrato tiene como finalidad el atender las exigencias circunstanciales del mercado, acumulación de tareas o exceso de pedidos, aun tratándose de la actividad normal de la empresa. La duración máxima es de seis meses dentro de un periodo de doce meses. Los convenios colectivos no podrán establecer un periodo de referencia que exceda de dieciocho meses ni una duración máxima del contrato que exceda de las tres cuartas partes del periodo de referencia legal o convencionalmente establecido ni, como máximo, doce meses. En caso de que el contrato eventual se concierte por un plazo inferior a la duración máxima establecida, podrá prorrogarse por acuerdo de las partes una sola vez, sin que la duración

³⁰ Estatuto de los Trabajadores. Real Decreto Legislativo 1/1995. Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. Para información más detallada sobre las modalidades de contrato de trabajo y su legislación, consultar la información que proporciona dicho Estatuto y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

total supere la duración máxima. Los contratos de obra o servicio determinado pueden ser a tiempo completo o a tiempo parcial.

3. Contrato para la formación y el aprendizaje

El contrato para la formación y el aprendizaje tiene por objeto la cualificación profesional de los trabajadores en un régimen de alternancia de actividad laboral retribuida en una empresa con actividad formativa recibida en el marco del sistema de formación profesional para el empleo o del sistema educativo. Se podrá celebrar con trabajadores mayores de dieciséis y menores de veinticinco años que carezcan de la cualificación profesional reconocida por el sistema de formación profesional para el empleo o del sistema educativo requerido para concertar un contrato en prácticas para el puesto de trabajo u ocupación objeto del contrato³¹. La duración mínima del contrato será de un año y la máxima de tres. No obstante, mediante convenio colectivo podrá establecerse una duración distinta del contrato, en función de las necesidades organizativas o productivas de las empresas, sin que la duración mínima pueda ser inferior a seis meses ni la máxima superior a tres años.

4. Contrato de interinidad

Este contrato tiene como objetivo sustituir a un trabajador con derecho a reserva de puesto de trabajo, en virtud de norma, convenio colectivo o acuerdo individual, o para cubrir temporalmente un puesto de trabajo durante el proceso de selección o promoción, para su cobertura definitiva, así como para sustituir a trabajadores en formación por trabajadores beneficiarios de prestaciones por desempleo. Se extinguirá por la reincorporación del trabajador sustituido; por el vencimiento del plazo legal o convencionalmente establecido para la incorporación; por la extinción de la causa que dio lugar a la reserva del puesto de trabajo; por el transcurso del plazo de tres meses establecido para la selección o promoción.

³¹ Hasta que la tasa de desempleo se sitúe por debajo del 15 por ciento, podrán celebrarse contratos para la formación y el aprendizaje con menores de treinta años que carezcan de cualificación profesional.

No hay necesidad de preaviso, salvo pacto en contrario. El contrato de interinidad deberá celebrarse a jornada completa³².

Informalidad expresada en el empleo a tiempo parcial (la calidad del empleo determinada por la medición del tiempo de trabajo).

Considerando que:

1. La definición de la 17ª CIET distingue que una de las razones por las que los asalariados tienen un empleo informal es que el empleo tenga un horario inferior a un límite especificado.
2. Lo anterior considerando el *subempleo por insuficiencia de horas de trabajo*, del cual el empleo a tiempo parcial forma parte³³, y que está constituido por “todas aquellas personas ocupadas que, durante el período de referencia corto, **deseaban trabajar horas adicionales**, cuyo tiempo de trabajo en todos los puestos de trabajo era inferior a un valor umbral especificado de horas, y que estaban disponibles para trabajar horas adicionales de haber tenido la oportunidad de trabajar más. En esta definición, el concepto de tiempo de trabajo es el de horas efectivamente trabajadas³⁴ ...y el valor umbral de horas se basa en la frontera establecida entre la ocupación a tiempo completo y a tiempo parcial...”³⁵.

³² Existen dos excepciones que se pueden consultar en las últimas fuentes citadas.

³³ De acuerdo a la Resolución concerniente a la medición del subempleo y las situaciones de empleo inadecuado, adoptada por la 16ª CIET, OIT, 1998, son personas en subempleo por insuficiencia de horas todas aquellas con un empleo que reúna los tres criterios siguientes: a) Desear trabajar más horas. Aquí deben distinguirse aquéllos que han buscado activamente trabajar horas adicionales de los que no lo hicieron. b) Estar disponibles para trabajar más horas, es decir, poder efectivamente hacerlo durante un período posterior especificado, en función de las oportunidades de trabajo adicional que se presenten. c) Haber trabajado menos de un límite de horas determinado, es decir, las personas cuyo número de horas efectivamente trabajadas en todos los empleos durante el período de referencia era inferior a un límite definido en función, por ejemplo, de la frontera entre empleo a tiempo completo y empleo a tiempo parcial o al horario laboral establecido en la legislación correspondiente, convenios colectivos, acuerdos sobre jornada de trabajo o prácticas laborales nacionales.

³⁴ De acuerdo a la Resolución sobre la medición del tiempo de trabajo de la 18ª CIET, “las *horas efectivamente trabajadas* se refieren al tiempo dedicado al desempeño de actividades que contribuyen a la producción de bienes y/o servicios durante un período de referencia determinado, ya sea corto o largo. Las horas efectivamente trabajadas se

La informalidad del empleo se expresa en:

La existencia de trabajo a tiempo parcial definida por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social del Gobierno de España de acuerdo al Estatuto de los Trabajadores en su artículo 12:

“El contrato de trabajo se entenderá celebrado a tiempo parcial cuando se haya acordado la prestación de servicios durante un número de horas al día, a la semana, al mes o al año, inferior a la jornada de trabajo de un trabajador a tiempo completo comparable. A efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, se entenderá por “trabajador a tiempo completo comparable” a un trabajador a tiempo completo de la misma empresa y centro de trabajo, con el mismo tipo de contrato de trabajo y que realice un trabajo idéntico o similar. Se considerará la jornada a tiempo completo prevista en el convenio colectivo de aplicación o, en su defecto, la jornada máxima legal”³⁶.

El Artículo primero del Real Decreto-Ley 15/1998 de 27 de noviembre, modifica el artículo 12 en los siguientes términos:

“El contrato de trabajo se entenderá celebrado a tiempo parcial cuando se haya acordado la prestación de servicios durante un número de horas al día, a la semana, al mes o al año inferior al 77 por 100 de la jornada a tiempo completo establecida en el Convenio Colectivo de aplicación o, en su defecto, de la jornada ordinaria máxima legal”³⁷.

Teniendo en cuenta que la jornada ordinaria máxima legal es de 40 horas semanales, según el artículo 34 del Real Decreto Legislativo 1/1995³⁸, **la jornada parcial sería aquella menor a 30 horas trabajadas por semana.**

aplican a todos los tipos de trabajos (dentro y fuera de la frontera de producción del SCN) y no están vinculadas con conceptos administrativos o jurídicos”.

³⁵ Resolución sobre las estadísticas del trabajo, la ocupación y la subutilización de la fuerza de trabajo. 19ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, OIT, 2013.

³⁶ Artículo 12 del Real Decreto Legislativo 1/1995 de 24 de marzo.

³⁷ Real Decreto-Ley 15/1998, de 27 de noviembre. Medidas urgentes para la mejora del mercado de trabajo en relación con el trabajo a tiempo parcial y el fomento de su estabilidad.

³⁸ El art. 34 expresa que “la duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo será de cuarenta horas semanales de trabajo efectivo de promedio en cómputo anual”.

Es importante puntualizar que el empleo a tiempo parcial sólo se entiende como informal cuando forma parte del *subempleo por insuficiencia de horas de trabajo*, es decir, cuando los ocupados **desean trabajar más horas**, pero no encuentran un trabajo a tiempo completo. No todo lo parcial es informal, debido a que un horario menor al habitual puede existir por deseo del asalariado según su situación personal, como puede ser el cuidado de menores o de personas dependientes.

Informalidad por nivel de ingresos

Si bien es cierto que no hay una relación clara entre empleo informal y bajos ingresos, la valoración del ingreso ha sido una forma de medición indirecta de este tipo de empleo debido a que, sin duda, éste es determinante en la calidad del trabajo y en la vulnerabilidad de los trabajadores. En ese sentido, de acuerdo al Manual de Medición del empleo informal de la OIT, éste se ha estimado de manera indirecta identificando los trabajadores que viven con menos de 1,25 dólares de los EE.UU. por día³⁹.

Por otra parte, la OIT ha incluido el ingreso como elemento importante para lograr el *trabajo decente* en el mundo y ha sugerido indicadores estadísticos para estimarlo⁴⁰.

Los principales indicadores propuestos son la existencia de *trabajadores pobres* y la *tasa de remuneración baja*. Los trabajadores pobres se definen como “las personas con empleo que viven en un hogar cuyos miembros están por debajo del *umbral de la pobreza* definido a escala nacional. El *umbral de pobreza* se define a su vez como “el nivel de ingresos mínimo que se considera necesario para tener una calidad de vida adecuada en un país determinado”⁴¹.

³⁹ *Ibíd*em, OIT, 2012.

⁴⁰ El conjunto de Indicadores de Trabajo Decente fue elaborado según las orientaciones recibidas en la reunión tripartita de expertos sobre la medición del trabajo decente, celebrada en Ginebra entre el 8 y el 10 de septiembre del 2008. Consultarlos en *Guía sobre los Nuevos Indicadores de Empleo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio*, OIT, 2009.

⁴¹ *Ibíd*em, OIT, 2012.

El número de trabajadores pobres se puede calcular con la ecuación: *trabajadores pobres* = *índice de pobreza x fuerza de trabajo*, donde el índice de pobreza es igual al número de personas empleadas que viven en un hogar donde los ingresos son inferiores al umbral de pobreza ÷ el empleo total x 100, y *fuerza de trabajo* es la población activa de 15 años o más⁴².

Por otro lado, la tasa de remuneración baja se define como “inferior a los dos tercios de la mediana de los ingresos por hora”⁴³.

Propone también los siguientes indicadores estadísticos adicionales:

- Ganancias medias por hora en determinadas ocupaciones.
- Salarios reales medios.
- Salario mínimo como porcentaje del salario mediano.
- Índice salarial de las industrias manufactureras.
- Asalariados a los que se les haya impartido formación profesional recientemente.

Dada la naturaleza de los datos sobre ingresos que se utilizarán en este estudio, ninguno de los indicadores propuestos parece ser apropiado. En primer lugar, la ecuación que se propone para la medición de los *trabajadores pobres* incluye la variable *índice de pobreza*, que está relacionada con los ingresos del hogar, y en este caso, los datos de ingresos que se tienen son de personas físicas, no de hogares. Por otra parte, no reflejan ganancias medias por hora, ni salarios reales, ni alguno del resto de indicadores estadísticos adicionales que se proponen.

Los ingresos que se estudiarán son de periodicidad anual. Son datos recogidos por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) a través del modelo 190, en el que cada pagador de rentas presenta información de los perceptores asalariados. Se trata del importe íntegro anual de las percepciones dinerarias de los asalariados que componen la Muestra Continua de Vidas Laborales, por lo que la propuesta sería distinguir la informalidad por ingresos con

⁴² *Ibídem.*

⁴³ *Ibídem.*

aquellos asalariados cuya media de percepción íntegra dineraria anual se encuentre por debajo del Salario Mínimo Interprofesional (SMI).

Si se tiene en cuenta que el *umbral de pobreza* se define como el nivel de ingresos mínimo necesario para tener una calidad de vida adecuada en un país determinado, y que dicho nivel se mide por el salario mínimo, puede decirse que **la propuesta es identificar como informales aquellos trabajadores que se encuentran por debajo de dicho umbral.**

En suma, la propuesta de medición aquí planteada estudia la informalidad con la ayuda de la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE-93). Para el trabajo asalariado, la propuesta de medición incluye a los *regulares, ocasionales y en formación*. Para el trabajo no asalariado o independiente, incluye, estudiando los datos de dos fuentes estadísticas, todas las situaciones de empleo: trabajadores por cuenta propia, empleadores, trabajadores familiares auxiliares y miembros de cooperativas.

Si bien la OIT ha reconocido que, **“especialmente los países desarrollados, podrían optar por limitar la medición del empleo informal a los empleos asalariados únicamente”** (OIT, 2012:11), **esta propuesta se ha interesado también por aproximarse al tamaño del empleo informal por medio de la distinción de las primeras situaciones de empleo que se reconocieron como informales: los trabajadores no remunerados.** Teniendo como base lo expresado por la OIT, a través de la CIET-93:

“... Según las circunstancias nacionales y el uso que ha de darse a los datos, se podrá reunir información sobre diversas formas de empleo atípicas o precarias...A tal efecto todas las personas ocupadas, sea en el sector informal o fuera de él, deberían clasificarse en función de la situación en el empleo, con un nivel de desagregación apropiada” (CIET-93).

Lo que falta por medir -

1. La definición de empleo informal de la 17ª CIET distingue las siguientes categorías ocupacionales fuera del sector informal:

- a) Asalariados que tienen empleos informales en empresas del sector formal o como trabajadores domésticos asalariados empleados por hogares;
- b) Trabajadores familiares auxiliares que trabajan en empresas del sector formal.
- c) Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar.

La propuesta de medición aquí planteada sólo considera a los ***Asalariados que tienen empleos informales en empresas del sector formal***. Observa las condiciones de trabajo que distinguen la informalidad del empleo asalariado en el sector formal. Por lo tanto, queda pendiente la estimación de los trabajadores domésticos asalariados empleados por hogares y las categorías ocupacionales b y c. Si bien los trabajadores familiares auxiliares están incluidos en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, no están desglosados y, por tanto, no se conoce su tamaño real.

Quedan fuera de la estimación todas las *situaciones ocupacionales* no registradas en fuentes primarias y aquellas ocupaciones ejercidas al margen de los mecanismos institucionales del Estado.

Debido a que muchos de los residentes extranjeros de las nacionalidades que aquí nos ocupan están en situación de irregularidad⁴⁴, es importante reconocer la existencia de

⁴⁴ A 1 de enero de 2005, más de la mitad de latinoamericanos residentes en España estaba sin documentación (55%). Alrededor del 50 por cien de los ecuatorianos y los colombianos se encontraban en condición irregular. No obstante, la regularización que emprende el Estado español ese 2005 fue útil para aumentar los permisos de residencia de los latinoamericanos en un 52%. Sin embargo, los colectivos que presentaron menos número de nacionalizaciones españolas en ese mismo año fueron el colombiano (20.046), el ecuatoriano (7.261), y el peruano (23.142), en comparación con otros grupos como el argentino (75.010) o el venezolano (66.795). En 2009, ecuatorianos y colombianos suponen la mitad de los casi 80.000 foráneos que se nacionalizan (Vicente, 2006).

personas que, aún ejerciendo una ocupación, no están dados de alta en la Seguridad Social por carecer de la situación legal exigida para ello en España, o incluso por otros motivos tales como acuerdos verbales con los empleadores o evitar cargas administrativas.

En tiempo de crisis económica, como el actual, se reconoce la importancia de valorar estas ocupaciones al margen de la regularidad, que quedan fuera del estudio, y que podrían estar teniendo un comportamiento interesante. Pero eso forma parte de otro trabajo que, necesariamente, debería hacerse con fuentes primarias.

Otras propuestas existentes de medición

Cuando no se disponen de estadísticas nacionales oficiales sobre el empleo en la economía informal (empleo en el SI + empleo informal fuera del SI), el documento sobre Medición de la Economía Informal de la OIT apunta que los investigadores recurren a una *medición indirecta e indicadores conexos*. Algunos de ellos se plantean a continuación tal como lo expone el mismo documento⁴⁵:

- La metodología residual. Se trata de un método muy sencillo aunque controvertido para estimar el empleo informal sobre la base de datos estadísticos publicados. El cálculo es restar el número de empleados formales (utilizando una encuesta nacional representativa de establecimientos, un censo económico o registros administrativos que incluya empresas del sector formal) de la fuerza de trabajo no agrícola total (obtenido de una encuesta de la fuerza de trabajo): *empleo informal= fuerza de trabajo no agrícola total - número de empleados formales*.

El escrito reconoce que las estimaciones de este método no son precisas debido principalmente a que la fuerza de trabajo no agrícola total incluye a todas las personas de la fuerza de trabajo, no sólo a los que realmente trabajan. Además de ser cuestionable la validez de combinar distintas fuentes de datos. Pero el problema

⁴⁵ Op. Cit. OIT, 2012, pág. 13-14.

grave que distingue en esta metodología es que parte del supuesto de que no se registra estadísticamente el empleo informal en las empresas del sector formal, lo cual puede ser equivocado dependiendo de la economía de que se trate.

- Empleo vulnerable. El empleo vulnerable es un indicador que trata de identificar la vulnerabilidad vinculando la calidad del trabajo con la condición laboral. Hay dos categorías principales de condición laboral: i) los trabajadores asalariados y ii) los trabajadores independientes, que a su vez se subdividen en trabajadores independientes con empleados (empleadores), trabajadores por cuenta propia (trabajadores independientes sin empleados), miembros de cooperativas de productores informales y trabajadores familiares auxiliares. El cálculo de los trabajadores vulnerables es: *trabajadores por cuenta propia + trabajadores familiares auxiliares = empleo informal*.

Se reconoce que este tipo de medición se utiliza más en los países subdesarrollados donde los trabajadores por cuenta propia suelen desempeñarse en actividades informales como el comercio ambulante, mientras que los trabajadores familiares auxiliares generalmente no son remunerados y es menos probable que se beneficien de la protección social. Además, que la correspondencia entre el empleo vulnerable y el empleo informal no es exacta y permite medir sólo una parte de los trabajadores vulnerables debido a que sólo se incluyen los trabajadores por cuenta propia y los familiares auxiliares, dejando fuera de la estimación a los empleadores y miembros de cooperativas. Afirma que, debido a esta exclusión, en el mejor de los casos, el empleo vulnerable puede describirse como un subconjunto del empleo informal. Pero la observación más importante que hace de esta estimación es que están excluidos también a los asalariados informales, “que podrían ser mucho más vulnerables que los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares auxiliares” (Ibídem:14).

- Trabajadores pobres. La medición de los trabajadores pobres relaciona la remuneración con la calidad del trabajo. La OIT define trabajadores pobres como las personas que trabajan pero viven con menos de 1,25 dólares de los EE.UU. por día

por integrante de la familia, aunque se han elaborado varias otras definiciones, en particular las del Banco Mundial⁴⁶

El documento concluye afirmando lo siguiente:

“La proporción en el empleo vulnerable respecto del empleo total y del número de trabajadores pobres se han seleccionado como indicadores para...”lograr el pleno empleo y productivo y trabajo decente para todos...”⁴⁷. Sin embargo, estos indicadores no captan la esencia del concepto de economía informal, pues dejan de lado en particular las formas cada vez más numerosas de informalización que podrían ser independientes de la remuneración y la situación laboral, como es el caso de los trabajadores asalariados en empresas formales. En consecuencia, el indicador de la meta sigue sin captar el componente importante de lo que constituye progreso hacia el trabajo decente para todos, en particular la reducción de las proporciones de empleo informal. Estas debilidades indican una necesidad aún mayor de contar con más y mejores estadísticas sobre la economía informal”⁴⁸.

Este estudio tiene el propósito de contribuir a ello, al incluir una aproximación a la medición de la informalidad de los trabajadores asalariados en empresas formales.

⁴⁶ Para un análisis más detallado véase Majid, N. 2001: “The size of the working por population in developing countries”, documento de empleo núm. 16, OIT, Ginebra; en Medición de la Economía Informal, OIT, Ginebra 2012.

⁴⁷ OIT, 2007. “Decent employment and the Millennium Development Goals: Description and analysis of a new target”, en OIT 2012.

⁴⁸ Íbidem.

2.6. Hipótesis de partida.

La reflexión de la que parte esta investigación es ¿en qué aspectos del empleo la crisis económica actual ha afectado en mayor medida al colectivo latinoamericano respecto a la población española?.

Si bien la siguiente hipótesis a comprobar para generar respuestas a este planteamiento surge principalmente de la serie de conocimientos obtenidos del marco teórico para el estudio del empleo informal, también ha contribuido a su derivación el estudio del contexto histórico y actual en el que se desenvuelve el colectivo inmigrado latinoamericano.

Hipótesis general

La crisis económica actual ha acentuado la presencia de empleo no asalariado y de empleo asalariado informal en el colectivo latinoamericano respecto a la población española. El primero, distinguido por la presencia de trabajadores por cuenta propia, empleadores, familiares auxiliares sin remuneración y trabajadores miembros de cooperativas; y el segundo, por la existencia de contratación temporal y a tiempo parcial, y por salarios medios anuales menores al Salario Mínimo Interprofesional.

Sub Hipótesis 1.

El contexto de crisis actual ha incentivado el desempeño de actividades no asalariadas en el colectivo latinoamericano como una alternativa de ocupación, en mayor medida que en la población española.

Sub Hipótesis 2.

A partir de la crisis, los asalariados del colectivo latinoamericano han notado un aumento en la proporción de su contratación temporal a tiempo completo y a tiempo parcial, al mismo tiempo que una disminución de la contratación indefinida, de manera más significativa que la población española.

Sub Hipótesis 3.

La crisis ha aumentado las diferencias de salarios medios anuales entre el grupo inmigrado y la población española, y la proporción de asalariados latinoamericanos que perciben menos del Salario Mínimo Interprofesional anual.

2.7. Unidades de análisis.

Unidades de análisis para medir el empleo informal no asalariado

1. ***Ocupados por nacionalidad y situación profesional.*** Se analizarán los datos que facilita la Encuesta de Población Activa (EPA) de acuerdo a la Clasificación Internacional Sobre la Situación en el Empleo (CISE-1993, OIT): trabajadores por cuenta propia, empleadores, trabajadores miembros de cooperativas, trabajadores familiares auxiliares.
2. ***Afiliados en el Régimen Especial de trabajadores autónomos por país de nacionalidad.*** Se utilizará la información que proporciona los Anuarios Estadísticos del Ministerio del Empleo y Seguridad Social sobre Trabajadores afiliados en alta laboral según régimen.

Unidad de análisis para el empleo asalariado informal

Trabajadores Asalariados Afiliados a la Seguridad Social por nacionalidad que proporciona la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL). Las especificaciones sobre la utilización de esta fuente se harán en el capítulo 4.

2.8. Conclusiones

El pleno esclarecimiento de la existencia de empleo asalariado informal en el “sector formal” representa el mayor avance teórico reciente para el estudio y la estimación del empleo informal.

Si bien ésta es la conclusión más importante del estudio de la evolución teórica en torno al sector informal. Se identifican las siguientes aportaciones de los primeros enfoques:

- Ofrecen una primera identificación y propuesta de medición de la informalidad del empleo.
- Identifican la informalidad del empleo en un sector subordinado pero articulado con el resto de la economía. Este planteamiento dual ayuda a contextualizar la existencia del empleo informal en países tanto desarrollados como en desarrollo y a insertarlo como parte funcional de las economías. Es útil también para reflexionar sobre la existencia de una subordinación o segmentación no entre sectores, sino dentro del sector formal, donde unos trabajadores tienen relativa seguridad frente a otros que están vulnerables.
- La distinción del empleo asalariado informal y de su falta de protección por parte de la visión estructuralista, conforman los primeros antecedentes teóricos del objeto de esta investigación.

Por otra parte, del estudio del empleo informal como concepto estadístico se desprenden los siguientes avances teóricos:

- La definición de *sector informal* y la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo acordadas por la 15ª CIET de la OIT en 1993.
- La definición de *economía informal* planteada en la 90ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo en 2002.
- Las definiciones del *empleo informal* y del *empleo asalariado informal* surgidas en la 17ª CIET OIT en 2003.
- La inclusión de *situaciones de empleo fuera del sector informal* surgidas de las propuestas del Grupo de Delhi en la misma 17ª CIET.
 - *Asalariados que tienen empleos informales en empresas del sector formal.*
 - *Trabajadores domésticos asalariados empleados por hogares.*
 - *Trabajadores familiares auxiliares que trabajan en empresas del sector formal.*
 - *Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar.*

El estado teórico actual en torno a la informalidad se identifica entonces con los trabajos del Grupo de Delhi en la 17ª CIET y con la definición que aportan del *empleo informal* independientemente del sector donde se desenvuelve (formal o informal).

Esta inclusión del empleo informal en el sector formal es una aportación muy importante, ya que, antes de ésta, el empleo informal sólo se entendía dentro del *sector informal*.

Por otra parte, la inclusión de los *asalariados con empleos informales* independientemente del sector donde estén contratados (formal, informal y hogares) es un avance muy importante en el estudio de la informalidad del empleo. Con ella se esclarece por fin la presencia de los asalariados en el sector informal, que si bien estaba explícito en el planteamiento teórico del PREALC-OIT, quedaba ausente en las categorías para medir el sector informal y en la propia definición de éste surgida en la 15ª CIET.

Previo a la inclusión clara de los asalariados informales se podía distinguir una *primera visión de la informalidad del empleo* que se concretaba en la existencia de las categorías que componen el empleo no asalariado. Ahora, con la distinción del *empleo asalariado informal*, comienza una *nueva visión de la informalidad* que incluye de manera clara el empleo remunerado y contractual.

Por otra parte, el reconocimiento del empleo asalariado informal en el sector de hogares constituye también un avance importante porque incluye a los *trabajadores domésticos*, a quienes se había recomendado excluir de los estudios y mediciones de la informalidad en la 15ª CIET, y que constituyen una parte importante del empleo en países desarrollados y en desarrollo.

La distinción de *trabajadores familiares auxiliares* tanto en el sector formal como en el informal es también novedosa y útil para el enriquecimiento de los estudios de informalidad, ya que, hasta el momento, esta situación de empleo sólo estaba identificada en el sector informal y tiene presencia también en las unidades económicas registradas.

Finalmente, al incluir a los *trabajadores por cuenta propia dedicados a la producción de bienes exclusivamente para el uso final propio de su hogar* dentro del sector hogares, abre la posibilidad de estudio y medición de actividades fuera del mercado antes excluidas por recomendación de la 15ª CIET, tales como la agricultura de subsistencia o la construcción de sus propias viviendas.

La enumeración de estas *categorías o situaciones que componen el empleo informal* por sectores (informal, formal y hogares), conforma una pauta teórica reciente sumamente valiosa para que los investigadores de la informalidad del empleo sepan qué categorías estudiar y medir de acuerdo al ámbito de estudio.

Pero sin duda, el elemento más novedoso ha sido *esclarecer la presencia del empleo asalariado informal y distinguirlo dentro del sector formal*, abriendo un nuevo marco conceptual y estadístico para el estudio de la informalidad.

Existe un “vacío metodológico” para la estimación del empleo asalariado informal que puede subsanarse con la *propuesta de criterios operativos para estimar la informalidad en el empleo asalariado* aquí presentada, y que espera ser útil para su aproximación en España.

En la exploración teórica del empleo informal se ha detectado un “vacío metodológico” que tiene que ver con la indefinición sobre cuáles son los criterios operativos para estimar la informalidad del empleo en los asalariados, independientemente del sector donde se encuentren (formal o informal). Si bien en la definición de *asalariados con empleo informal* que propone la OIT a través de los trabajos del Grupo de Delhi se plantean algunas características de este tipo de empleos y las razones por las que pueden existir, se hace necesaria una división entre *asalariados con empleo informal dentro del sector formal* y *asalariados con empleo informal dentro del sector informal*. Lo anterior, debido a que las condiciones de trabajo de los primeros estarían básicamente determinadas por la relación contractual explícita y su legislación, mientras que en los segundos, el salario existiría sin estar bajo dicha relación, o, en su caso, tendría lugar bajo una relación contractual implícita que no exigiría la cobertura legal de derechos laborales.

No obstante, la definición enuncia algunas de las razones por las que un empleo asalariado puede ser informal, y dentro de ellas, distingue algunas *condiciones de trabajo* que pueden considerarse informales en asalariados de cualquier sector: *empleos ocasionales* y *empleos con un horario o un salario inferior a un límite especificado*. En ese sentido, en este trabajo se plantea que **las condiciones de trabajo para identificar a los asalariados que tienen empleos informales en empresas del sector formal pueden englobarse en tres aspectos generales:** 1) *tipo de contrato (empleo temporal o vulnerable al despido)*, 2) *el empleo a tiempo parcial (la calidad del empleo determinada por la medición del tiempo de trabajo)* y 3) *el nivel de ingresos (bajos salarios)*. Y, partiendo de ello propone los siguientes **criterios operativos para estimar la informalidad en el empleo asalariado:** 1. Tipo de contrato (temporal o vulnerable al despido): contrato por obra o servicio determinado, eventual por circunstancias de la producción, formación e interinidad. 2. Empleo a tiempo parcial (calidad del empleo determinada por la medición del tiempo de trabajo). 3. Trabajadores con bajos salarios (por debajo del mínimo interprofesional anual).

Capítulo 3. Marco teórico-histórico general.

3.1. Introducción

El primer objetivo de este capítulo es abordar las principales teorías que existen para comprender a las migraciones laborales internacionales en los mercados de trabajo.

En principio, se expone la teoría neoclásica, cómo visualizaba el funcionamiento de la oferta y demanda de trabajo, el concepto de *capital humano*, su visión sobre el origen de las migraciones internacionales, y las principales críticas que se le han hecho. Posteriormente se expone la escuela institucionalista, centrando el análisis en los planteamientos de Michael Piore y su *teoría de los mercados de trabajo duales*. La teoría keynesiana ocupa el tercer apartado. Pese a que no puede considerarse una teoría de los mercados de trabajo como tal, su análisis sobre el empleo y sus críticas a la teoría neoclásica otorgan instrumentos útiles para su estudio. Se observa a continuación la perspectiva marxista como marco imprescindible para la explicación del fenómeno migratorio. Por último, se hace una breve exposición sobre la visión de los principales autores de la Economía Política Radical y de la Teoría de la Regulación.

La evolución de los movimientos migratorios, lleva al segundo objetivo, que es tratar las teorías recientes más relevantes sobre las migraciones laborales internacionales. Comienza con algunas apreciaciones generales sobre la *nueva era de las migraciones*, y aborda la Teoría del Sistema Mundial y la Nueva Teoría Económica de la Migración.

El tercer objetivo es distinguir la importancia que han tenido las migraciones laborales internacionales en los *regímenes de producción* y cómo han evolucionado. Para ello, hace un “recorrido histórico” por las diferentes *formas de producir*.

3.2. Teorías sobre el mercado de trabajo.

3.2.1. La teoría neoclásica.

La teoría neoclásica del mercado de trabajo se basa en las ideas del *pensamiento neoclásico ortodoxo* de la segunda mitad del siglo XIX, cuyos expositores más destacados fueron Leon Walras, Alfred Marshall y Knut Wicksell. Estas ideas eran principalmente las de la *teoría marginal del valor*, la del *equilibrio general de la competencia perfecta*, y la de *racionalidad económica de comportamiento de los agentes*.

Se parte de la idea de que cada individuo trata de maximizar su propia utilidad en un mercado de productos y factores que funciona de manera competitiva, esto es, que en el mercado ningún agente tiene influencia significativa en el precio o en los salarios.

Bajo estos supuestos, el mercado de trabajo supone la existencia de demandantes y oferentes de trabajo que toman decisiones de forma independiente. Los trabajadores tienen información sobre las condiciones de trabajo y del salario sin tener incidencia sobre los mismos. Además, no tienen restricciones a la movilidad, lo que garantiza su búsqueda de los salarios más altos y el consecuente *vaciado del mercado*, que será capaz de absorber continuamente a los trabajadores con niveles de educación elevados.

Las funciones de la demanda y la oferta de trabajo determinarán el nivel de empleo y el salario de equilibrio. En un mercado de competencia perfecta, al corresponderse la demanda y la oferta de trabajo con el salario de equilibrio, flexible al alza o a la baja, se estará en una situación de pleno empleo. El salario podrá diferir a corto plazo entre grupos u ocupaciones

como consecuencia de imperfecciones en el mercado, pero la tendencia a largo plazo será la interacción entre la oferta y la demanda que llevará a la igualación de rentas.

En este contexto, el desempleo es considerado como transitorio; una decisión voluntaria de los trabajadores al pretender trabajar a un salario mayor al de equilibrio.

La demanda de trabajo en la teoría neoclásica no se distingue de la de otros factores de producción, y estará determinada por el coste que supone un trabajador más, es decir, por el coste marginal, y por la productividad marginal o aportación de producto adicional del trabajador. Las empresas asumirán los costes de demanda de trabajo hasta el punto en que no se generan beneficios adicionales por un incremento en la producción. El límite de la demanda de trabajo se dará cuando el rendimiento por trabajador adicional alcance su coste salarial. Si aumenta el salario vigente en el mercado o se reduce el precio del producto, se dará una disminución de la demanda de trabajo, y si el salario disminuye o aumenta el precio del producto, la demanda de trabajo aumentará.

El salario se distingue como el valor del trabajo, y por tanto, la demanda de trabajo estará en función del mismo. Además, se considera flexible, por lo que permite el ajuste entre oferta y demanda de trabajo.

La oferta de trabajo, por otro lado, es considerada como una elección individual de los trabajadores entre ocio y renta. Tal elección se dará de acuerdo a las preferencias y a la racionalidad económica de utilidad o de obtención del mayor bienestar posible.

Por otra parte, la productividad marginal del trabajo dependerá de la tecnología, la cual adquiere importancia porque precisa el perfil de las funciones de producción de las empresas y las elasticidades de sustitución entre diferentes factores de producción.

De acuerdo a esta teoría, los costes fijos del empleo son importantes debido a que la tecnología empleada requiere de formación específica de los trabajadores, es decir, de *capital humano*.

Desarrollan toda una teoría en torno a este último concepto, partiendo de la racionalidad económica del hombre para insertarse en el mercado de trabajo. La idea principal es que las personas acudirán al mismo con diferentes niveles de cualificación. Invertirán tiempo y dinero en su educación y formación, en su *capital humano*, con la finalidad de maximizar sus ingresos futuros determinados por tal inversión.

Las diferencias entre los trabajadores en cuanto a educación, niveles de formación, experiencia y capacidad, determinarán los niveles de renta y de empleo.

Según la teoría del capital humano, el mercado de trabajo es capaz de absorber continuamente a los trabajadores que tienen niveles de educación cada vez más elevados, por lo que las personas desempleadas lo están debido a que sus cualificaciones no son suficientes para los salarios vigentes en el mercado.

El nacimiento de esta teoría fue anunciado en 1960 por Theodore Schultz y plasmado en la monografía de Gary Becker, *Human Capital* de 1964. Otro destacado autor en el planteamiento de esta teoría fue Mincer, quien postuló una relación causal entre capital humano, productividad e ingresos en su *ecuación de ingresos* de 1974.

Theodore Schultz estudió la importancia del capital humano en el crecimiento económico de Estados Unidos de América. Sus principales hipótesis eran que el crecimiento económico era más el resultado de la acumulación de capital humano y no de acumulación en capital físico, y que los ingresos reales de los trabajadores se explican por su inversión en capital humano.

Para demostrar las mismas correlacionó el Producto Nacional Bruto con la educación. No obstante, se enfrentó con el problema de no poder medir la inversión en capital humano con precisión y con el de cómo calcular el rendimiento de la educación.

Para Schultz (1981) la educación puede considerarse una forma de capital que genera al individuo ingresos futuros y tendrá impactos en la productividad del trabajo. Argumenta que existe una relación positiva entre los niveles de educación y de salario. La inversión en capital humano constituiría una parte fundamental del crecimiento económico y de la productividad.

Por otra parte, Becker considera al capital humano como el conjunto de capacidades productivas del individuo, adquiridas por la acumulación de conocimientos. Coincide con Schultz en que la inversión en capital humano repercute sobre la renta monetaria futura y sobre la productividad.

Para Becker, la inversión en educación implica también resignar beneficios presentes para obtener beneficios futuros. Tales *tasas de retorno* son el principal determinante de la decisión de inversión.

El concepto de capital humano es la principal aportación de la escuela neoclásica y, según su teoría, es el único elemento de la demanda de trabajo que la diferencia del resto de los factores de producción.

La teoría neoclásica y las migraciones internacionales.

Si bien antes de la teoría neoclásica habían existido apreciaciones importantes sobre las migraciones internacionales, puede decirse que la aplicación de este paradigma dio origen a la teoría sobre las mismas.

Los planteamientos del geógrafo Ernest George Ravenstein a finales del siglo XIX fueron el punto de partida para los neoclásicos. En su publicación de las “leyes” de las migraciones, Ravenstein planteaba ciertas regularidades observadas en los éxodos rurales de la población inglesa: la mayoría de los migrantes procedían de una corta distancia; cuando los desplazamientos eran largos se dirigían a las ciudades, predominando en éstas el sexo masculino; en el éxodo rural predominaba la población joven. Con ello, se convertía en pionero del pensamiento moderno sobre los movimientos migratorios.

Sus planteamientos dieron lugar al origen del marco analítico de atracción-repulsión (push-pull), el cual ha sido retomado para diversos estudios. Este marco plantea que la decisión de emigrar se da considerando ciertos factores tanto en el lugar de origen como de destino del migrante, predominando los factores positivos en el lugar de acogida y los negativos en el de origen.

Con este marco de análisis, el planteamiento inmediato anterior al auge de la teoría neoclásica de las décadas 1960 y 1970 lo hizo Arthur Lewis con su obra “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra”, publicada en 1954. Si bien se trataba de un modelo de desarrollo económico, destacaba la importancia de los movimientos migratorios. Planteaba una economía dual, una agrícola y una moderna, donde la productividad marginal era nula. El crecimiento de la segunda atraería la mano de obra rural asegurándose una oferta ilimitada de trabajo, mientras que la economía tradicional se beneficiaría al desprenderse de la mano de obra excedente. La causa de la migración que identificó fue la diferencia de salarios.

A partir de este planteamiento de las diferencias salariales y de la movilidad de los factores de producción, la teoría neoclásica considera las migraciones como el resultado de la desigualdad de capital y de trabajo que existe entre los países. Los trabajadores decidirán irse a aquellos lugares donde obtendrán mayores salarios, contribuyendo con ello a la redistribución de los factores de producción. El origen de las migraciones sería entonces la desigualdad de los niveles de renta entre los países, y su existencia persistirá hasta que tal desigualdad desaparezca.

Arango expresa al respecto lo siguiente: “Las migraciones resultan de la desigual distribución espacial del capital y el trabajo. En algunos países o regiones el factor trabajo es escaso en relación con el capital y, por consiguiente, su precio –el nivel de los salarios- es elevado, mientras que en otros países o regiones ocurre lo contrario.

En consecuencia, los trabajadores tienden a ir de países o regiones donde la mano de obra es abundante y los salarios bajos a países donde la mano de obra es escasa y los salarios elevados, contribuyendo así a la redistribución de los factores de producción y, a largo plazo, a la equiparación de los salarios entre los distintos países, corrigiendo las desigualdades originales...La raíz de las migraciones ha de buscarse en las disparidades entre los niveles salariales de los distintos países...Las migraciones traerán consigo la eliminación de las diferencias salariales, y ello, a su vez, implicará el fin de aquéllas” (Arango, 2003:2).

Partiendo del concepto de capital humano, en el pensamiento neoclásico la emigración es considerada como una actividad individual en la cual se invierte para obtener una renta futura. Es una inversión en capital humano, en la medida en que supone ciertos costes con el fin de obtener mayores rendimientos. “Las migraciones son el resultado de decisiones individuales tomadas por actores racionales que buscan aumentar su bienestar al trasladarse a lugares donde la recompensa por su trabajo es mayor que la que obtienen en su país, en una medida suficientemente alta como para compensar los costes tangibles e intangibles que se derivan del desplazamiento. Se trata, por lo tanto, de un acto individual, espontáneo y voluntario basado en la comparación entre la situación actual del actor y la ganancia neta esperada que se deriva del desplazamiento, resultado de un cálculo coste-beneficio.

Se infiere de ello que los migrantes, una vez estudiadas todas las alternativas disponibles, tenderán a dirigirse a aquellos lugares donde esperen obtener un rendimiento neto mayor” (Ibid:3).

La relación entre las migraciones y los mercados de trabajo que los neoclásicos encuentran, es que la migración es una inversión en capital humano que el individuo hace con la finalidad de obtener una rentabilidad futura en dichos mercados. La inserción de estos individuos en los mercados laborales estará determinada por su nivel de inversión en capital humano, por el coste que supone un trabajador más al capital y por la productividad marginal o aportación de producto adicional del trabajador. Tal productividad marginal del trabajo dependerá a su vez de la tecnología que define los requerimientos en capital humano.

Teniendo como base el enfoque neoclásico, Sjaastad planteaba en 1962 un modelo que calculaba el *valor actualizado neto* de la decisión de quedarse o migrar. Suponiendo información perfecta, concluía que una persona joven o con mayores estudios era más propensa a migrar, ya que el coste de tal decisión sería mayor mientras más tiempo llevara mejorar las condiciones de vida.

Más tarde, a finales de los años sesenta, Michael Todaro planteó un modelo económico utilizado en la teoría del desarrollo. El planteamiento principal de su modelo era que la decisión de emigrar de una zona rural a una urbana se basa en las diferencias de ingresos esperados. El equilibrio se alcanzaba cuando el salario esperado en las zonas urbanas era

igual al producto marginal de un trabajador agrícola. Los ingresos rurales serían iguales a la renta urbana, por lo que la tasa de migración sería cero.

A pesar de que el modelo suponía desempleo en el área urbana y la existencia de ocupación en el sector informal, apuntaba que el comportamiento económicamente racional de emigrar traería beneficios, ya que los agentes tenían información sobre los salarios y las probabilidades de obtener un empleo.

Las dos variables principales de su modelo fueron las diferencias de renta y la probabilidad de obtener un empleo, resumidas en el *concepto de renta real esperada*.

Todaro se alejó de la idea de los mercados perfectos y reconoció que existe desempleo urbano. Para Todaro, las migraciones son el resultado de las condiciones estructurales del mercado de trabajo a nivel mundial y pueden ser un mecanismo que equilibre dicho mercado. No obstante, pueden originar un desequilibrio al darse una presencia excesiva de trabajadores en los centros urbanos que provoque desempleo y subempleo. A pesar de ello, reconoce que los movimientos migratorios no se frenan si se mantienen las diferencias de renta.

Otro autor importante en el análisis de las migraciones con enfoque neoclásico es George J. Borjas de la Universidad de Harvard, quien en los años ochenta analiza los efectos que éstas provocan en el país receptor. En sus estudios afirma que la movilidad laboral de baja cualificación genera reducidos beneficios en el país de acogida. Tales beneficios son identificados como “excedente de la inmigración” y son el resultado de comparar la renta generada por los nativos antes y después de la inmigración.

El planteamiento es que los individuos se movilizarán buscando maximizar su renta, siendo esto lo que determine el tamaño de los flujos migratorios de países de baja a los de alta renta. Su modelo sugiere que los inmigrantes transfieren el total de las remesas al país de origen, por lo que se genera una pérdida de producto para el país receptor.

En su análisis, tiene principal importancia el nivel de capital humano de la población inmigrada. Distingue trabajadores de alto y bajo capital humano, teniendo como referencia principal los títulos universitarios. Serán los migrantes menos capacitados los que tenderán a

migrar, ya que los más cualificados obtendrán mayores beneficios en su país de origen que en el receptor.

Plantea los efectos y las externalidades que surgen del nivel de conocimiento de la mano de obra, afirmando que la absorción de mano de obra extranjera traerá consigo una caída en el salario de los nativos, beneficiando finalmente a las empresas. No obstante, la migración cualificada puede provocar un aumento de la productividad del trabajador que podrá llevar a un aumento del salario de los nativos.

Pese a que Borjas argumenta que el origen de las migraciones está en la diferencia de renta entre los países, apunta que el total de migraciones que se producen es muy reducido si se considera como principal motivo la desigualdad de ingresos. Para responder a este hecho empírico, plantea que el coste-beneficio de emigrar, además de material, tiene que ver con las diferencias culturales entre los países. Si existe un escaso capital social, esto desestimulará el movimiento migratorio. Por otro lado, si las redes creadas en la sociedad receptora son sólidas, se incentivarán.

Una explicación más que Borjas encuentra sobre los movimientos migratorios escasos considerando las diferencias salariales, es que los empresarios del país receptor tienen poca información sobre el nivel productivo de los trabajadores migrantes, por lo que el cálculo de sus salarios puede ser impreciso, de tal manera que la población inmigrada más cualificada perciba menores ingresos en el país receptor que en el de origen. Ello reduciría el coste de oportunidad de migrar. De esta manera, serán los más capacitados los que menos emigren. Por otra parte, ante un panorama de información imperfecta los mercados tenderán a ser estrechos, lo que reducirá a su vez los movimientos migratorios.

A largo plazo, será la migración cualificada la que tendrá un impacto en las habilidades de la fuerza de trabajo y en las oportunidades de empleo de la población nativa, por ello considera que la política migratoria debe incentivar la entrada de estos trabajadores al mismo tiempo que debe acelerarse el crecimiento y las oportunidades de empleo en los países de bajos ingresos para frenar poco a poco la migración de trabajadores no cualificados.

Algunas críticas a la teoría neoclásica -

Pese a la valoración de la aportación de la teoría del capital humano a la explicación de la determinación de los ingresos y del funcionamiento del mercado de trabajo, varias inconsistencias han sido observadas en la teoría neoclásica. Las principales críticas han sido de corriente marxista, apuntadas por autores como Herbert Gintis y Samuel Bowles, fundadores de la Economía Política Radical a finales de los años sesenta, la cual recuperó los fundamentos del marxismo y de las ideas institucionalistas. Pueden puntualizarse las siguientes:

- El trabajo se considera como una mercancía igual a cualquier otro factor de producción. Así, se elimina la distinción trabajo/fuerza de trabajo.
- La esfera de producción es neutra, en el sentido de que es independiente de las relaciones de propiedad, de las estructuras de clases y de la forma de control social de la vida económica.
- Se afirma que la desigualdad de los salarios proviene de las diferencias entre los “atributos” de los individuos, lo cual implica que el desarrollo histórico del trabajo obedece a las preferencias de los trabajadores.
- Los salarios no siempre son sensibles a los cambios de la oferta y de la demanda de trabajo. El salario real es una variable endógena cuyo nivel no sólo es afectado por el mercado sino que es determinado por los capitalistas. Dado que la fuerza de trabajo no puede ser sustituida en cada período de producción y que las decisiones sobre la estructura de salarios de un período tienen una fuerte influencia en las decisiones del siguiente, la endogeneidad de la masa salarial constituye una contingencia real y concreta de la maximización de los beneficios. Por otra parte, la intensidad del trabajo es el resultado de la elección de los capitalistas de cómo organizar el mismo.
- La incapacidad para explicar las diferencias salariales incluso entre personas con iguales niveles de cualificación, que termina con los supuestos de vaciado de mercado y de inexistencia de barreras a la movilidad. De ello se deriva que la desigualdad de los salarios no proviene de los distintos niveles de cualificación de los

individuos.

- La compensación de los costes en capital humano es incierta, ya que el individuo no dispone de toda la información a la hora de la toma de decisiones, como la teoría neoclásica supone.
- El concepto de capital humano se aleja del análisis de clases. La teoría neoclásica da al trabajo un carácter únicamente de mercancía, dejando de lado su carácter social. El trabajo desaparece como elemento explicativo fundamental y es absorbido por un concepto de capital. La justificación de la expresión capital humano es el hecho de que las cualificaciones constituyen, como otros activos, un derecho sobre renta futura, convirtiendo a los trabajadores en capitalistas. (Samuel Bowles y Herbert Gintis; en Toharia 1983:18).
- En cuanto a las apreciaciones de la teoría neoclásica sobre las migraciones internacionales se ha apuntado lo siguiente:
 - Las disparidades económicas entre países no se han reducido de manera significativa con las migraciones internacionales, por lo que la equiparación de los salarios no depende de la redistribución del factor trabajo.
 - Algo que contradice al planteamiento de la teoría neoclásica respecto al origen de las migraciones, es el número relativamente reducido de migrantes internacionales, ya que éste debería ser mucho mayor si su motivo se limitara a las disparidades económicas entre países ricos y pobres. Estas diferencias son una condición necesaria, pero no suficiente para que se produzcan las migraciones. Por otra parte, no basta con la decisión racional e individual para emigrar, sino que hay que poder hacerlo, ya que los costes de la migración suelen ser significativos (Arango, 2003:5).
 - Al partir del supuesto de que los individuos deciden libre y de manera racional su movimiento en la búsqueda de maximizar su bienestar, la visión neoclásica excluye la dimensión política; ignora las barreras que han dificultado el movimiento de la mano de obra a partir de la segunda mitad del siglo XX. Las políticas restrictivas a la movilidad adquieren tal importancia que no pueden ser consideradas como un “coste adicional” de emigrar. Arango afirma que “en nuestros días los factores políticos pesan mucho más que las diferencias salariales”. Por otro lado, al observar el bajo nivel de migraciones entre los países de la Unión Europea, observa que tampoco aquí

se explican las migraciones por diferencias salariales entre países, por lo que “la propensión a emigrar no depende sólo de las diferencias salariales entre países o regiones sino también del nivel de ingresos y bienestar del propio país” (Ibid:5)

- No considera el papel de las instituciones en la estructuración de los mercados de trabajo y en la determinación de los salarios y el empleo. Las instituciones son consideradas como imperfecciones del mercado.
- Por último, ignora los aspectos de tipo cultural, en ocasiones tan importantes para la decisión de emigrar. Observa a los emigrantes como homogéneos, y sólo como trabajadores, sin considerar cualquier inmigración que no sea de mano de obra (Ibid:6).

3.2.2. La escuela institucionalista

La escuela institucionalista de los mercados de trabajo surge en Estados Unidos en la década de los cuarenta, momento en que los sindicatos crecían y la negociación colectiva tenía lugar. Por ello, puso énfasis en el papel que ejercen las instituciones en la configuración de los mercados de trabajo y en la determinación de los salarios.

Afirma que el mercado de trabajo no puede estudiarse como un mercado de productos debido a su imperfecta competitividad, creada por alteraciones en el comportamiento de los individuos. Surge como un modelo alternativo para comprender la determinación de los salarios, afirmando que no están definidos por el mercado, sino por decisiones tomadas por los representantes de los sindicatos y de las empresas a través de la negociación.

Esta visión destacó la importancia de las instituciones en el funcionamiento del mercado de trabajo. Éstas no son imperfecciones del mercado, sino que pueden condicionar la conducta maximizadora de los agentes. Reconoce como instituciones al Estado, a la legislación vigente, la negociación colectiva, los sindicatos y las organizaciones empresariales.

La primera generación de economistas institucionales puede denominarse la *Escuela de Wisconsin*, cuyos representantes más destacados son B. Webb, S. Weeb, R. Ely, J. Commons y S. Perlman. Una de sus tesis principales era que el proceso de trabajo puede ser afectado por trabajadores y empleadores, no sólo en lo relativo al salario, sino en las condiciones de trabajo, la seguridad en el puesto o la forma de organizar la producción (Huguet, 1999).

La segunda generación la conforman los *estructuralistas de los 50*, entre los que destacan J. Dunlop, C. Kerr, R. Lester, Ll. Reynolds, A. Ross y R. Livernash. “Las reflexiones de estos autores se concretan en dos grandes bloques. En primer término, se introduce la distinción entre *mercados de trabajo no estructurados* (mercados externos) y *mercados de trabajo estructurados* (mercados internos). Los mercados laborales no estructurados se caracterizan por la escasez de trabajo cualificado o especializado, con empresas que utilizan técnicas intensivas en mano de obra, con ausencia de sindicatos y con una relación impersonal entre trabajadores y empleadores...Por el contrario, en los mercados estructurados, los aspectos institucionales tienen un peso importante. La forma en que operan viene determinada por reglas institucionales que permiten definir aspectos tales como los puertos de entrada,...las clasificaciones de puestos y los salarios a ellos asociados, e incluso las propias oportunidades de movilidad de los trabajadores dentro del organigrama de la empresa...El segundo gran conjunto de aportaciones de esta etapa puede resumirse a través de la obra de Dunlop (1958)...Este autor introduce conceptos como el de estructura de puestos dentro de una empresa...”⁴⁹

Dentro de los institucionalistas adquieren principal importancia los planteamientos de Doeringer y Piore (1971) y de los economistas políticos radicales (Gordon, Edwards y Reich, 1973). En su visión de los mercados segmentados desarrollaron la *teoría de los mercados internos de trabajo*, en la cual afirman que las empresas constituyen mercados internos a fin de minimizar sus costes de inversión en la formación de los trabajadores, mientras que éstos tratan de optimizar su inversión en capital humano.

⁴⁹ Huguet Roig Ana, “Segmentación en el mercado de trabajo español”, p. 21

Las tecnologías aplicadas en las empresas será la que determine la especificidad de formación para los puestos de trabajo, por lo que el desarrollo tecnológico será un factor determinante en dichos mercados. Tal desarrollo determina la estructura dual tanto de los mercados internos como externos.

La teoría de Michael Piore

Michael Piore es considerado dentro del enfoque institucionalista. Fue uno de los principales críticos de la teoría del capital humano. Básicamente rechaza de ésta el supuesto de que el hombre se comporta instrumentalmente y de manera individual, siendo capaz de distinguir medios y fines y elegir la mejor forma de maximizar su beneficio. Para Piore, la conducta de los individuos, independientemente de su elección, puede ser alterada por las instituciones, que no son de ninguna manera imperfecciones del mercado, como lo plantea la teoría neoclásica, sino un factor endógeno del funcionamiento de los mercados de trabajo. Además, parte de la idea de que el mercado de trabajo no es homogéneo, sino que está segmentado.

A partir de estudios realizados en Estados Unidos, Francia e Italia entre 1930 y 1970, Piore observó que se extendía un sector secundario de trabajo como consecuencia de la flexibilidad laboral adoptada por las empresas a través de la subcontratación, del trabajo a domicilio y de la introducción de nuevas técnicas en los procesos productivos.

Su teoría, planteada en 1979, está basada en la visión de Adam Smith sobre la división del trabajo como fruto del desarrollo económico; fue la *teoría de los mercados de trabajo duales*. El supuesto es que el mercado de trabajo está dividido en dos segmentos. El primero, constituido por grandes firmas y altos rendimientos, con alta productividad y crecimiento dinámico, ofrece puestos de trabajo con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de avance y estabilidad de empleo. Dentro de este primer mercado, reconoce los *mercados internos de trabajo* como una división entre

trabajos profesionales y directivos, y trabajadores artesanales. Tales mercados internos deben ligarse a las causas generadoras del dualismo.

Por otro lado, la producción en el sector secundario es intensiva en mano de obra y con baja productividad, los salarios son bajos, existen malas condiciones de trabajo, pocas posibilidades de avance, considerable inestabilidad de empleo y una elevada rotación de la población trabajadora.

Piore encuentra como causa principal del dualismo la productividad de las industrias, que a su vez está determinada por la división del trabajo, y ésta por las dimensiones del mercado; por ello, da suma importancia al desarrollo tecnológico. Considera que el mercado secundario es consecuencia de este desarrollo tecnológico, el cual es resultado del desarrollo económico. En última instancia, son las diferencias en las dimensiones de los mercados las que determinan el dualismo.

Reconoce que, en el caso de las economías subdesarrolladas, la causa del dualismo es la existencia de industrias con mercados de dimensiones diferentes, mientras que en el caso de las economías desarrolladas, es la existencia de mercados con grados de estabilidad muy diferentes dentro de la misma industria. Sin embargo, estas dos formas de dualismo pueden interactuar en una economía (Piore; en Toharia, 1983:270).

Observa que es la necesidad de flexibilizar la producción la que lleva a una división del mercado. "...La unidad productiva podría funcionar mejor si se usara una división del trabajo menos articulada, es decir, recursos polivalentes que fueran capaces de pasar de un tipo de tarea a otra. Esta elección tiende a llevar a una división del mercado de cualquier mercancía en: 1) un componente estable que se satisface mediante una división relativamente amplia del trabajo, utilizando recursos muy especializados, y 2) un componente inestable, en el que la producción conlleva una división del trabajo menos articulada, que utiliza capital y trabajo que están menos especializados y que, consiguientemente, son capaces de desplazarse, con las fluctuaciones de la demanda, dentro de una variedad de actividades diferentes...El proceso de la división del trabajo agrava el problema de la inestabilidad y de la incertidumbre en la actividad económica y, al agravarlo, aumenta la importancia de cualquier disposición que distribuye su efecto. Tiene este efecto porque supone por fuerza

un aumento de la especialización...Para que haya eficiencia económica [los productores intentarán] separar un componente de la demanda relativamente estable y predecible, donde la producción pueda utilizar la división del trabajo más avanzada, del componente fluctuante de la demanda que sólo se puede satisfacer de forma rentable con recursos menos especializados” (Ibid:279-280).

Siendo la incertidumbre que existe en toda actividad económica una de las principales causas de la dualidad, afirma que existe cierta preocupación por parte de los capitalistas por proteger el capital fijo, dentro del cual el trabajo cualificado se ha convertido en *cuasi capital*. “La estructuración del mercado es en cada caso una respuesta al conflicto entre la inseguridad inherente a la actividad económica y las presiones para que haya protección y seguridad”. La incertidumbre se deriva de la limitación que la especialización origina en las actividades económicas: “...La inestabilidad y su distribución es un problema común de la sociedad industrial y tiende a llevar a dicotomías...La sociedad industrial se caracteriza por el proceso de la división del trabajo y la inestabilidad es la variable que afecta a este proceso...Debido a que la gente y los demás recursos productivos están especializados, la gama de actividades que pueden realizar es limitada y esto hace que la inestabilidad y la incertidumbre sean un problema cada vez más grave” (Ibid:228 y 279-281).

Finalmente, el dualismo original de las economías modernas es entre el trabajo y el capital: “una dualidad entre la porción de la población laboral que comparte en cierta medida la posición privilegiada del capital y los demás trabajadores, que continúan funcionando como el factor residual de producción. Esto explica la observación de la que nació el interés por el mercado dual de trabajo, ésta es una distinción entre la posición privilegiada y la menos favorecida dentro de la estructura socioeconómica” (Ibid:24)

Pese a que da tanta importancia a la tecnología, reconoce que ésta puede llegar a tener un peso menor que el papel de las instituciones. “Probablemente, el dualismo existente en algunos mercados de productos, como el dualismo del mercado de trabajo, es con menos frecuencia el resultado de la tecnología *per se* que de la tendencia de diferentes industrias a encontrar en las mismas disposiciones institucionales y legales un medio para resolver el problema de dividir la demanda en un componente estable y uno inestable” (Ibid:269).

Para Piore, las rigideces en el mercado de trabajo y los cambios en los salarios se deben a factores institucionales, que pueden ser de carácter sindical, gubernamental, o incluso sociológico. Estos factores afectan también las elecciones de los trabajadores y determinan sus oportunidades de formación

Debido a la importancia que da a los factores institucionales, apunta a que desde las instituciones surjan los instrumentos que remedien la dualidad del mercado de trabajo y la discriminación que existe en el segundo segmento del mismo.

Un elemento importante en el análisis de Piore del lado de la oferta de trabajo es el proceso migratorio. Distingue que las migraciones internacionales obedecen a una demanda estructural de mano de obra en las sociedades industriales avanzadas, que tiene su origen en que los trabajadores autóctonos rechazan los trabajos no cualificados, inestables, mal pagados y de “bajo prestigio” en los mercados laborales segmentados, o bien, sólo aceptan tales trabajos en momentos difíciles, siendo los migrantes los que ocupan esos puestos. Esto acentúa los mercados de trabajo duales. “Las sociedades industriales parecen generar sistemáticamente una variedad de puestos de trabajo que los trabajadores del país rechazan directamente o aceptan solamente cuando los tiempos son especialmente difíciles...Encontrar gente para cubrirlos plantea un continuo problema a cualquier sistema industrial” (Piore 1983; en Cachón 2009:114).

Es la capacidad de las economías de generar puestos de trabajo diferenciados lo que da lugar a la movilidad laboral internacional. De acuerdo con Piore, “en las economías industriales avanzadas existen trabajos inestables y de baja calidad a causa de la división de la economía en un sector primario intensivo en capital y un sector secundario intensivo en trabajo y de baja productividad, lo que da lugar a un mercado de trabajo segmentado. Los trabajadores autóctonos rechazan esos trabajos porque confieren una posición social baja y escaso prestigio, ofrecen pocas posibilidades de movilidad social y no resultan motivadores. La reticencia de los trabajadores autóctonos a ocupar trabajos poco atractivos no puede solucionarse a través de mecanismos de mercado, tales como aumentar los correspondientes salarios, porque elevarlos en el extremo inferior de la escala laboral exigiría incrementarlos proporcionalmente en los siguientes escalones, de modo que se

respetase la jerarquía salarial, y ello generaría inflación estructural. Los trabajadores extranjeros procedentes de países de bajos ingresos, especialmente los temporales y los que aspiran a poder regresar algún día están dispuestos a aceptar esos trabajos porque los bajos salarios en el país receptor suelen resultar altos si se les compara con los habituales en sus países de origen, y porque el prestigio que cuenta para ellos es el que tienen o pueden tener en su país...” (Arango, 2003:8).

Una observación que Arango ha hecho a su apreciación sobre el papel de las migraciones en los mercados de trabajo, es que sólo observa el ámbito receptor y no tiene en cuenta los factores “push” en las economías de origen. Por otra parte, distingue que “la mayoría de los inmigrantes [son inducidos] por actores independientes de las empresas de destino, y no necesariamente para ocupar puestos de trabajo preexistentes. En muchos casos, los inmigrantes constituyen una oferta de mano de obra que genera su propia demanda, o, en otras palabras, desempeñan empleos que no hubieran existido en su ausencia” (Ibid:9).

3.2.3. La teoría keynesiana

La teoría keynesiana no es precisamente una teoría del mercado de trabajo. No obstante, su análisis sobre el empleo aporta elementos importantes en el estudio de dicho mercado.

Para Keynes, el mercado de trabajo no existe como tal, debido a que el trabajo no es una mercancía que pueda regularse a través de la oferta y la demanda. No existe un mercado donde los asalariados son los oferentes y los empleadores los demandantes, y donde el salario equilibrará la oferta y la demanda y representará el precio de la fuerza de trabajo, como planteaban los economistas clásicos.

Su teoría general del empleo, el interés y el dinero, surge como una crítica a los postulados fundamentales que Keynes distingue de la teoría neoclásica. Critica la Teoría de la desocupación de Pigou, por considerarla la única descripción detallada que existe de la

teoría clásica de la ocupación. Principalmente la idea del ajuste automático del mercado de trabajo y de la orientación hacia la ocupación plena.

Pigou consideraba que el desempleo era causa de la ausencia de flexibilidad de los salarios, por lo que su solución podía ser la disminución de los salarios reales que supondría una reducción de los salarios nominales y una disminución de los precios. Según Pigou, las fluctuaciones en la demanda originan fluctuaciones en la ocupación debido a que los salarios no son lo suficientemente flexibles, por lo que una política completamente flexible de los salarios haría desaparecer las fluctuaciones en la ocupación.

Keynes busca atacar esta visión. El tema central de su obra es demostrar por qué el sistema económico puede alcanzar el equilibrio sin plena utilización de mano de obra. Intenta demostrar que las economías pueden pasar situaciones tanto de pleno empleo como de empleo parcial o masivo, siendo la existencia de algún nivel de desempleo la situación normal. Para Keynes, “en equilibrio, el volumen de ocupación depende: de la función de la oferta agregada, de la propensión a consumir y del volumen de inversión. Esta es la esencia de la teoría general de la ocupación. Si no ocurren cambios en la propensión a consumir, la ocupación no puede aumentar, a menos que al mismo tiempo las nuevas inversiones crezcan en tal forma que llene la diferencia creciente entre el precio de la oferta agregada y la suma que se espera gastará la comunidad en consumo. Por consiguiente, el sistema económico puede encontrar en sí mismo un equilibrio estable con el volumen de ocupación a un nivel inferior a la ocupación completa, es decir, al nivel dado por la intersección de la función de demanda agregada y la función de oferta agregada” (Keynes, 1970, p.59).

Uno de sus principales planteamientos es que el empleo fluctúa sobre todo debido a la fluctuación de la inversión; es decir, el desempleo tiene lugar por una insuficiencia en la inversión. “...El nivel de equilibrio de la ocupación dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir, que depende de la relación entre la curva de eficiencia marginal del capital y el complejo de tasas de interés para préstamos de diversos plazos y riesgos...” (Ibid: 57).

En este contexto, es fundamental averiguar las causas de que la inversión fluctúe y normalmente se encuentre por debajo del nivel necesario para asegurar el pleno empleo. Keynes afirma que la tasa de inversión estará determinada por la relación existente entre la eficacia marginal del capital y la tasa de interés del mercado. La tasa de demanda de inversión llegará a un punto en que la eficacia marginal del capital sea igual a la tasa de interés de mercado; entendiendo por eficacia marginal del capital la tasa de descuento que iguala el valor de los rendimientos esperados con el coste del bien de capital.

Pero el factor más importante para la decisión de inversión según Keynes es la incertidumbre en el futuro. Contrariamente a lo que afirmaban los clásicos, reconoce que los agentes económicos no tienen pleno conocimiento del funcionamiento del mercado y que la incertidumbre sobre el futuro definirá la tasa de inversión. El conocimiento del futuro por parte de los agentes no se basa en hechos reales, sino que frecuentemente se define por cuestiones subjetivas tales como las creencias, el sentimentalismo o hasta el azar.

El problema principal para Keynes es el empleo, el cual está determinado por la *demanda efectiva* y por la iniciativa de los empleadores de buscar beneficios. En cuanto al salario, afirma que no es el precio del trabajo, debido precisamente a que éste no es una mercancía. Además, distingue que los salarios monetarios no están fijados por el mercado, sino que están determinados por las organizaciones sindicales y las instituciones.

Para Keynes, el salario real y el nivel de ocupación dependen del volumen de la producción, la cual está determinada a su vez por la demanda efectiva. Esta última estará ligada a la *propensión a consumir*, a la eficiencia marginal del capital y a la tasa de interés. No es en el mercado de trabajo donde se determinan el nivel de empleo y el precio del trabajo, sino en el principio de demanda efectiva, que es la que determina la *propensión a consumir* y las nuevas inversiones que fijarán el nivel de empleo, siendo éste el que determinará los salarios. Define la propensión a consumir como “la relación entre el ingreso de la comunidad y lo que se puede esperar que gaste en consumo...Es decir que el consumo dependerá del nivel de ingreso agregado y, por tanto, del nivel de ocupación, excepto cuando ocurre algún cambio en la propensión a consumir. El volumen de trabajo que los empresarios deciden emplear depende de la suma de dos cantidades: la suma que se espera gastará la comunidad

en consumo y la que se espera que dedicará a nuevas inversiones, lo que hemos llamado *demanda efectiva*” (Keynes, 1970, p. 58).

Dado que la demanda efectiva es la determinante de las principales variables económicas, Keynes hace un amplio análisis de la misma en su teoría. Distingue que la demanda efectiva (demanda global) está constituida por la demanda de bienes de consumo (gastos de consumo) y la demanda de bienes de inversión (gastos de inversión), y hace todo un análisis de cómo afecta la demanda efectiva al volumen de empleo.

Serán la propensión a consumir y el coeficiente de inversión los que determinen el volumen de ocupación. “Si la propensión a consumir y el coeficiente de inversión nueva se traducen en una insuficiencia de la demanda efectiva, el volumen real de ocupación se reducirá hasta quedar por debajo de la oferta de mano de obra potencialmente disponible al actual salario real, y el salario real de equilibrio será mayor que la desutilidad marginal del nivel de equilibrio de la ocupación (Keynes, 1970, p. 60).

En Keynes, el consumo depende del ingreso; no obstante, considera que el consumo siempre será menor debido a factores subjetivos tales como los comportamientos psicológicos de las personas o las prácticas institucionales y empresariales. Distingue también factores objetivos por los cuales la propensión a consumir disminuirá: los cambios en el nivel de los salarios y de precios, los cambios en la política fiscal, los cambios sustanciales en la tasa de interés, las pérdidas o ganancias imprevistas y los cambios en las previsiones (Keynes, 1970, cap. 8).

En su apreciación, no existe relación directa entre salarios y cantidad de empleo, por ello, no será real que el desempleo puede reducirse con bajar los salarios nominales, como planteaban los neoclásicos. Por otra parte, reconoce que suelen ser los mismos empleadores mediante su demanda de trabajo los que determinan la oferta laboral, por lo que las curvas de oferta y demanda no son independientes.

Según Keynes, una reducción en los salarios nominales no puede provocar un aumento en la ocupación a menos que varíen la propensión a consumir, la curva de eficacia marginal de capital y la tasa de interés. A partir de esta última apreciación, analiza cuáles serían los posibles efectos que habría en las últimas tres variables ante una disminución de los salarios nominales. Concluye que la propensión a consumir puede mantenerse inalterable, por lo

que un resultado favorable de la baja salarial sobre el nivel de empleo debería provenir de un aumento en la eficacia marginal del capital o de una menor tasa de interés.

Con una disminución de los salarios nominales los salarios reales podrían aumentar en lugar de disminuir, como consecuencia de una disminución mayor en los precios. Tal situación podría llevar a una inestabilidad de precios y a una mayor incertidumbre sobre la actividad económica. Por ello, afirma que sería aconsejable una política de estabilidad de los salarios nominales y de los precios, los cuales finalmente sólo cambiarían como respuesta a los cambios en el volumen de ocupación. No es la cantidad de dinero la que determina el nivel general de los mismos, como apuntan los neoclásicos, sino que son los salarios monetarios los que hacen variar los precios, haciendo necesario aumentar la cantidad de dinero para poder realizar las transacciones con un mayor valor monetario. Si bien reconoce que un aumento en los salarios monetarios puede aumentar el nivel general de precios, afirma que los precios relativos y los salarios reales permanecerán inalterados, por lo que una disminución en los salarios monetarios sólo provocará una disminución en los precios pero no una mejora en la situación del empleo.

En síntesis, Keynes plantea que es la demanda global la que determina el nivel de ocupación, y es la ocupación la que determina el salario real. No es la disminución de los salarios lo que determina la ocupación (como lo planteaban los clásicos), sino a la inversa. Los salarios disminuyen porque ha aumentado el nivel de ocupación como consecuencia de un aumento en la demanda.

Una insuficiente demanda efectiva podrá hacer que, aun con una disminución de los salarios reales, haya personas que quieran trabajar y no consigan empleo. “La simple existencia de una demanda efectiva insuficiente puede, y a menudo hará, que el aumento de ocupación se detenga antes que haya sido alcanzado el nivel de ocupación plena. La insuficiencia de la demanda efectiva frenará el proceso de la producción aunque el producto marginal de la mano de obra exceda todavía en valor a la desutilidad marginal de la ocupación” (Keynes, 1970, p. 60).

Este reconocimiento del *desempleo involuntario* es básico e innovador en Keynes, además de contrario a la teoría clásica, en la que la desocupación es voluntaria debido a que el trabajador no está dispuesto a aceptar la remuneración correspondiente al valor del producto atribuible a su productividad marginal.

En Keynes el desempleo no se debe a fallas en el mercado de trabajo, sino a un desequilibrio del sistema económico que no eleva la producción a un nivel en el que pueda lograrse el pleno empleo, por lo que existe el desempleo involuntario al haber personas que desearían trabajar incluso por un nivel salarial inferior a la tasa de salarios vigente. Las personas no están desempleadas por su negativa a aceptar los salarios establecidos, sino que pueden estarlo por no encontrar empleo debido a la insuficiencia de la demanda efectiva: *“Los hombres se encuentran involuntariamente sin empleo cuando, en el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta agregada de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda agregada de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente”* (Keynes, 1970, cap. 47).

En su teoría general, Keynes le da al dinero un lugar importante en la determinación del empleo y de la producción, a diferencia de la teoría clásica en la que la cantidad de dinero sólo afecta los precios. El dinero en Keynes puede utilizarse como reserva de valor, atesorarse, en lugar de invertirlo o prestarlo para obtener un beneficio o un interés. El motivo por el que se prefiere atesorarlo es que es la forma más segura de acumular riqueza cuando el futuro es incierto. Este deseo de acumular valor en forma de dinero fue llamado por Keynes *preferencia por la liquidez*, cuya medida es el *interés*. Cuando ésta es muy elevada habrá que ofrecer una tasa de interés muy alta para que las personas se desprendan del dinero, y al ser altas las tasas de interés, menor será el nivel de inversión, lo cual llevará a una disminución de la demanda efectiva y consecuentemente al desempleo. El interés en Keynes es visto como una “recompensa” por no atesorar dinero, a diferencia de la teoría neoclásica que observa al interés como una “recompensa” al ahorro, como una recompensa por posponer el consumo.

En suma, serán las variaciones en la demanda efectiva, y en particular la demanda de bienes de capital (inversión) las que determinen el nivel de empleo, siendo el desempleo la manifestación de una demanda efectiva insuficiente.

Por otro lado, afirma que “puede establecerse una relación definida, que llamaremos multiplicador, entre los ingresos y la inversión y, sujeta a ciertas simplificaciones entre la ocupación total y la ocupación directamente dedicada a inversiones” (Keynes, 1970, p. 129). Se trata de un *multiplicador de inversión* que indica que “cuando existe un incremento en la inversión total, el ingreso aumentará en una cantidad que es k veces el incremento de la inversión” (Ibid:131). La propensión marginal a consumir, definida como la variación en el consumo ante una variación en el ingreso, será la que determine las fluctuaciones en la inversión y en la ocupación.

Si la propensión marginal a consumir es cero, no habrá proceso de multiplicación; si alcanza la unidad, el proceso de multiplicación continuará de manera indefinida.

Ante el desempleo involuntario que creció con la crisis de los años treinta, tiempo en el que Keynes escribe su *Teoría general*, propone una intervención del Estado sobre el nivel de demanda agregada a través de incrementos en la inversión que llevarían a un aumento de la producción y del empleo, lo que a su vez llevaría a aumentar los ingresos y el consumo que haría crecer la demanda efectiva, dándose un círculo virtuoso por el efecto del *multiplicador*. Dado que no existe un mecanismo automático que elimine los desequilibrios en los mercados de factores y de bienes, sería necesaria la intervención del Estado para estimular la demanda hasta alcanzar su nivel de equilibrio.

En su planteamiento, la incentivación del consumo a través de la inversión provocaría inflación sólo en un estado de pleno empleo. “Cuando se alcanza la plena ocupación, cualquier intento de aumentar la inversión pondrá en movimiento una mayor tendencia de los precios a subir sin limitación, independientemente de la propensión marginal a consumir, esto es, nos encontramos ante un estado de inflación verdadera. Hasta llegar a esta situación, sin embargo, el crecimiento de los precios irá acompañado de un aumento del ingreso global real” (Keynes, 1970, p. 134).

En la intervención del Estado para aumentar la propensión a consumir y con ello la producción y la ocupación, no serán suficientes las modificaciones del sistema de impuestos o de la tasa de interés, sino que será necesaria una socialización de las inversiones para aproximarse a la ocupación plena, lo cual no excluye la cooperación de la iniciativa privada con la pública.

3.2.4. El mercado de trabajo desde la perspectiva marxista

Si bien Marx no desarrolló una teoría del mercado de trabajo, su planteamiento expone apreciaciones importantes respecto al papel que tiene la mano de obra en el mercado y en el proceso de acumulación capitalista.

Trabajo y fuerza de trabajo

Más que en la esfera de la circulación, Marx centró su análisis en el ámbito de la producción. No obstante, reconoció que es en el mercado donde comienza el proceso de *conversión de dinero en capital* y donde el poseedor del dinero puede obtener la *fuerza de trabajo* como única mercancía que puede crear *valor*. Por tanto, es en el ámbito del mercado donde comienza el proceso que sustenta el modo de producción capitalista.

“La circulación de mercancías es el punto de arranque del capital...Todo capital nuevo comienza pisando la escena, es decir, el mercado, sea el mercado de mercancías, el de trabajo o el de dinero, bajo la forma dinero, dinero que, a través de determinados procesos, tiende a convertirse en capital”⁵⁰...”La *transformación de valor* del dinero llamado a convertirse en *capital*...sólo puede brotar de su *valor de uso como tal*, es decir, de su consumo. Pero, para poder obtener valor del consumo de una mercancía, nuestro poseedor de dinero tiene que ser tan afortunado que, *dentro de la órbita de la circulación*, en el mercado descubra una mercancía cuyo *valor de uso* posea la peregrina cualidad de ser

⁵⁰ Marx, El capital, volumen I., p. 103

fuerza de valor, cuyo consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, *materialización del trabajo*, y, por tanto, *creación de valor*. Y, en efecto, el poseedor de dinero encuentra en el mercado esta mercancías *específica: la capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo*⁵¹

La fuerza de trabajo es definida como “el conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la personalidad viviente de un hombre y que éste pone en acción al producir valores de uso de cualquier clase”⁵². “El uso de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo”⁵³.

Si un bien tiene valor es por ser materialización del trabajo abstracto, es decir, del gasto de fuerza humana de trabajo. Por ello, la fuerza de trabajo es homogénea en el mercado, ya que toda constituye trabajo abstracto.

Marx postuló que la fuerza de trabajo tendría un *valor de uso* y un *valor de cambio*.

El valor de uso es entendido como *la utilidad de un objeto*⁵⁴, que se hace efectiva en el consumo, y el valor de cambio como “relación cuantitativa, la proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra...”⁵⁵.

A partir de la diferenciación entre valor de uso y valor de cambio, Marx criticó la idea de la economía política clásica de que es en el mercado donde se genera la *plusvalía*:

“...En la circulación simple de mercancías...sólo se opera, aparte de la sustitución de un valor de uso por otro, una metamorfosis, un simple cambio de forma de la mercancía... un cambio de forma de su valor; su función se reduce...a operar un simple cambio de equivalentes. La propia economía vulgar, con no sospechar siquiera lo que es el valor, siempre que quiere, a su modo, investigar el fenómeno en toda su pureza, parte del supuesto de que la demanda y la oferta se equilibran, cesando por tanto, en absoluto, sus efectos...Detrás de las tentativas de quienes se esfuerzan por presentar la circulación de mercancías como la fuente de la plusvalía se esconde, pues, casi siempre...una confusión de valor de uso y valor de

⁵¹ Ibid, p. 121.

⁵² Ibid

⁵³ Ibid, p. 130

⁵⁴ El capital, volumen I, p. 3

⁵⁵ Ibid, p. 4

cambio...Si lo que se cambia son mercancías o mercancías y dinero con el mismo valor de cambio, es decir, equivalentes, es innegable que nadie puede sacar de la circulación más valor del que metió en ella. No es, pues, aquí donde se forma la plusvalía”⁵⁶.

La obtención de plusvalía, según Marx, se dará en el proceso de trabajo, es decir, en “el proceso de consumo de la fuerza de trabajo por el capitalista”⁵⁷, a partir de la compra de *fuerza de trabajo* por el capital. La relación entre el capital y la fuerza de trabajo no es sólo una relación de mercado en la que se intercambian equivalentes, sino que el valor de cambio (la relación cuantitativa, la proporción en que se intercambian los valores de uso) esconde el valor de uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, es decir, su consumo, su explotación para la obtención de plusvalía. La plusvalía se obtiene con el valor de uso de la fuerza de trabajo, con su consumo, que es el trabajo mismo, y no en la relación cuantitativa que se establece entre los valores de uso en el mercado.

En el proceso de trabajo, el capitalista persigue dos objetivos. “En primer lugar, producir un valor de uso que tenga valor de cambio, producir un artículo destinado a la venta, una *mercancía*. En segundo lugar, producir una *mercancía cuyo valor cubra y rebase la suma de valores de las mercancías invertidas en su producción*, es decir, de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, por los que *adelantó* su buen dinero en el mercado de mercancías. No le basta con producir un *valor de uso*; no, él quiere producir una mercancía; no sólo un valor de uso, sino un valor; y tampoco se contenta con un valor puro y simple, sino que aspira a una *plusvalía*, a un valor mayor”⁵⁸.

Según Marx, el valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier otra mercancía, está determinado por el *tiempo de trabajo socialmente necesario* para su producción y, en este caso, para su reproducción. El tiempo de trabajo socialmente necesario es definido como “aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción...”⁵⁹. Es decir, “el valor de la fuerza de trabajo se reduce al valor de

⁵⁶ Ibid, p. 113-115.

⁵⁷ Marx, El capital, volumen I, p. 137

⁵⁸ Ibid, p. 138

⁵⁹ Ibid, p. 6

una determinada suma de medios de vida. Cambia, por tanto, al cambiar el valor de éstos, es decir, al aumentar o disminuir el tiempo de trabajo necesario para su producción”⁶⁰.

El salario es la forma en que se expresa el valor de cambio de la fuerza de trabajo en el mercado, pero no representa el total del valor de la fuerza de trabajo consumido, sino sólo una parte, la otra parte representa el plus trabajo que se apropia el capitalista, quien requiere al obrero más tiempo del trabajo necesario para producir el equivalente a su salario. El salario siempre será menor que el valor total creado por el trabajador en el proceso de trabajo. “El proceso de consumo de la fuerza de trabajo es, al mismo tiempo, el proceso de producción de la mercancía y de la plusvalía”⁶¹. Así, “...la magnitud del trabajo excedente se obtiene descontando de la jornada total el tiempo de trabajo necesario”⁶².

Si el valor de cambio de la fuerza de trabajo (salario) está determinado por el tiempo socialmente necesario para producir los bienes con los que el obrero asegura su reproducción, al reducirse este tiempo de trabajo socialmente necesario en el tiempo total del proceso productivo, aumentará el tiempo para producir plusvalor.

A partir de la distinción entre *plusvalor absoluto* y *plusvalor relativo*, Marx analizó los cambios en el precio de la fuerza de trabajo y los cambios en las magnitudes de la plusvalía.

En palabras del propio Marx: “la producción de plusvalor absoluto consiste, por un lado, en la prolongación de la jornada laboral más allá de los límites del tiempo de trabajo necesario para la subsistencia del propio obrero, y por otro en la apropiación del plus trabajo por el capital”. Por otra parte, la producción del plusvalor relativo presupone la producción del plusvalor absoluto...Su finalidad es el acrecentamiento del plusvalor por medio de la reducción del tiempo de trabajo necesario, independientemente de los límites de la jornada laboral. El objetivo se alcanza mediante el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo. Ello trae aparejada, empero, una revolución del proceso laboral mismo”⁶³.

⁶⁰ Ibid, p. 125.

⁶¹ Ibid, p. 128.

⁶² Ibid, p. 251.

⁶³ Marx, El capital, libro I, volumen II, p. 617-618.

Las magnitudes del precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía dependerán de la duración de la jornada laboral, de la intensidad del trabajo y de la capacidad o fuerza productiva del trabajo. Por esta última entendemos “un cambio cualquiera sobrevenido en el proceso de trabajo, por virtud del cual se reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía; es decir, gracias al cual una cantidad más pequeña de trabajo adquiere potencia suficiente para producir una cantidad mayor de valores de uso”⁶⁴.

Cuando se da la producción del plusvalor relativo mediante un incremento en la *fuerza productiva del trabajo* manteniendo constantes la duración de la jornada laboral y la intensidad de ésta, Marx plantea tres leyes que regirán esta forma de obtener plusvalor:

1. “Una jornada de trabajo de magnitud dada se traduce siempre en el mismo producto de valor, por mucho que varíe la productividad del trabajo y con ella la masa de productos y, por tanto, el precio de cada mercancía. 2. El valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía cambian en sentido inverso el uno de la otra. Los cambios operados en la fuerza productiva del trabajo, su aumento o disminución, influyen en sentido inverso sobre el valor de la fuerza de trabajo y en sentido directo sobre la plusvalía. 3. El aumento o la disminución de la plusvalía es siempre consecuencia, jamás causa, del correspondiente descenso o aumento del valor de la fuerza de trabajo”⁶⁵.

Es decir, el valor de la fuerza de trabajo no puede aumentar sin que disminuya la plusvalía, ni la plusvalía puede aumentar sin que el valor de la fuerza de trabajo disminuya. Asimismo, para que aumente la plusvalía, y por tanto disminuya el valor de la fuerza de trabajo, es necesario que aumente la fuerza productiva del trabajo.

En suma, “al aumentar la productividad del trabajo, disminuye el valor de la fuerza de trabajo, aumentando por tanto la plusvalía; y, por el contrario, al disminuir la productividad crece el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía disminuye”⁶⁶.

⁶⁴ Marx, El capital, volumen I, p. 252.

⁶⁵ Ibid., p. 435-436

⁶⁶ Ibid.,

Pero el valor de la fuerza de trabajo disminuirá sólo si se da un aumento de la fuerza productiva del trabajo ahí donde se producen los medios de vida del obrero. “Los cambios operados en la productividad del trabajo sólo hacen cambiar la magnitud de valor de la fuerza de trabajo y, por tanto, la magnitud de la plusvalía, cuando los productos de la rama industrial a que afectan entran en el consumo habitual del obrero”⁶⁷.

“Para que disminuya el *valor de la fuerza de trabajo*, el *aumento* de la *capacidad productiva* de éste tiene que afectar a ramas industriales cuyos productos determinen aquel valor y que, por tanto, figuren entre los medios de vida habituales o puedan suplirlos...El aumento de la capacidad productiva y el correspondiente *abaratamiento de las mercancías* en aquellas industrias que suministran los elementos materiales del capital *constante*, los instrumentos de trabajo y los materiales para la elaboración de los medios de vida necesarios, contribuye, asimismo, a hacer bajar el valor de la fuerza de trabajo. En cambio, si se da en ramas de producción que no suministran medios de vida necesarios ni medios de producción para fabricarlos, el aumento de la capacidad productiva deja intacto aquel valor. Como es lógico, el abaratamiento de una mercancía sólo hace bajar proporcionalmente el valor de la fuerza de trabajo, es decir, en la proporción en que esa mercancía contribuye a reproducir la fuerza de trabajo”⁶⁸.

Por otro lado, cuando se produce plusvalor absoluto por medio de la intensidad del trabajo, es decir, por ejercer más trabajo dentro del mismo espacio de tiempo, manteniendo constantes la jornada de trabajo y la fuerza productiva del trabajo, el resultado será un producto mayor de valor. En este caso, el precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía podrán aumentar conjuntamente, pero el precio de la fuerza de trabajo no necesariamente aumentará por encima de su valor, incluso puede que no compense su desgaste acelerado. En este caso, y a diferencia del anterior, al cambio de magnitud del trabajo intensivo corresponde siempre un cambio en la magnitud de valor de la fuerza de trabajo, independientemente de si los productos se encuentran o no en su consumo habitual.

⁶⁷ Ibid., p. 439.

⁶⁸ Ibid., p. 253.

Cuando se produce plusvalor absoluto por medio de cambios en la jornada de trabajo manteniendo constantes la fuerza de trabajo y la intensidad del trabajo, pueden suceder dos cosas. Si el cambio es una reducción en la jornada de trabajo, el valor de la fuerza del trabajo no se modifica y la plusvalía se reduce. No obstante, para que dicha reducción no perjudique al capital, podría rebajar el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor. Marx afirma que, normalmente la reducción de la jornada laboral va seguida de un cambio en la intensidad y la productividad del trabajo. Por otra parte, si se prolonga la jornada de trabajo, el producto de valor crece, y *“el precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía pueden aumentar simultáneamente, con incremento igual o desigual. Por tanto, este desarrollo simultáneo puede darse en dos casos: cuando se prolongue de un modo absoluto la jornada de trabajo y cuando, sin prolongarse ésta, la intensidad del trabajo aumente... puede ocurrir que el precio de la fuerza de trabajo quede por debajo de su valor, aunque nominalmente permanezca invariable o incluso aumente.”*⁶⁹. Aquí, Marx reconoce que el desgaste creciente de la fuerza de trabajo puede llegar a destruir todas las condiciones normales de su funcionamiento y de su reproducción.

Marx expresó que el salario esconde la explotación del obrero por parte del capitalista:

*“La forma del salario borra toda huella de la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y trabajo excedente, en trabajo pagado y trabajo no retribuido. Aquí, todo el trabajo aparece como si fuese trabajo retribuido...A simple vista, el intercambio de capital y trabajo se desenvuelve igual que la compra y la venta de cualquier otra mercancía...Finalmente, el “valor de uso” que el obrero entrega al capitalista no es realmente la fuerza de trabajo, sino su función, un determinado trabajo útil...El hecho de que este mismo trabajo, considerado en otro aspecto, sea un elemento general creador de valor, condición que lo distingue de todas las demás mercancías, no está al alcance de la conciencia vulgar”*⁷⁰.

⁶⁹ Marx, El capital, volumen I. p. 440

⁷⁰ Ibid., p. 453.

Y es en este último párrafo donde Marx lanza una crítica más a la economía política clásica, que consideró el “precio del trabajo” como el de cualquier otro en el mercado y buscó la determinación de este precio en los cambios en la oferta y la demanda. Marx afirma que el precio del trabajo es independiente de tales cambios:

La economía política clásica “pronto se dio cuenta de que los cambios operados en el juego de la oferta y la demanda, en lo tocante al precio del trabajo, como respecto al de cualquier otra mercancía, no explican más que eso: sus cambios, es decir, las oscilaciones de los precios del mercado por encima o por debajo de una determinada magnitud. Si la oferta y la demanda se equilibran y las demás circunstancias permanecen invariables, las oscilaciones de precio cesan. Pero, a partir de este momento, la oferta y la demanda ya no explican nada. El precio del trabajo, suponiendo que la oferta y la demanda se equilibren, es su precio natural, precio cuya determinación es independiente de las relaciones de la oferta y la demanda...Este precio, que está por encima de los precios fortuitos de trabajo en el mercado, que los preside y los regula, el “precio necesario” (fisiócratas) o “precio natural” del trabajo (Adam Smith), sólo puede ser, al igual que ocurre con las demás mercancías, su valor expresado en dinero. De este modo, la economía política creía poder penetrar en el valor del trabajo partiendo de sus precios fortuitos. Luego, se determinaba este valor, como en otra mercancía cualquiera, por el costo de producción...la economía política se limitaba a dar vueltas y más vueltas alrededor del costo de producción del trabajo como tal, sin moverse de sitio. Por tanto, lo que ella llama valor del trabajo es, en realidad, el valor de la fuerza de trabajo, que reside en la personalidad del obrero y que es algo tan distinto de su función, del trabajo, como una máquina de las operaciones que ejecuta”⁷¹

En suma, el salario es el precio de la fuerza de trabajo, no del trabajo. La fuerza de trabajo son las capacidades físicas y mentales del obrero, el trabajo el consumo de éstas. Lo que el capitalista se encuentra en el mercado de trabajo no es el trabajo, sino la capacidad de trabajo, y es ya en el proceso de producción donde se da el consumo de la fuerza de trabajo, que no necesariamente se corresponde con el salario. La forma de salario esconde entonces la explotación de la fuerza de trabajo, la generación de plusvalía.

⁷¹ Marx, El capital, volumen I, pp. 450-451.

La acumulación de capital

El análisis de Marx no sólo se centra en cómo se convierte el capital en plusvalía, sino en cómo se convierte la plusvalía en capital, afirmando que *“la inversión de la plusvalía como capital o la reversión a capital de la plusvalía se llama acumulación de capital”*⁷². Y esta inversión de la plusvalía como capital sólo puede darse en el mercado.

Para convertir la plusvalía en capital, es decir, para comenzar la acumulación de capital, es necesario que la plusvalía sea invertida en medios de producción y en fuerza de trabajo. El capital así invertido arrojará una plusvalía mayor que la inicial.

“El valor del capital revestirá forma de dinero desde el momento mismo de desembolsarse; en cambio, la plusvalía se presenta desde el primer momento como valor de una determinada parte del producto bruto. Al venderse ésta y convertirse en dinero, el valor de capital recobra su forma primitiva, mientras que la plusvalía cambia de forma o modalidad. Pero, a partir de este instante, ambos elementos, el capital y la plusvalía, son sumas de dinero su reversión a capital se efectúa del mismo modo, sin que medie ya diferencia alguna. El capitalista invierte ambas sumas en comprar las mercancías que le permitan acometer de nuevo la fabricación de su artículo...Sin embargo, para poder comprar estas mercancías, tiene que empezar por encontrarlas en el mercado”⁷³.

Marx dice: “Para acumular, es forzoso convertir en capital una parte del trabajo excedente⁷⁴...Para acumular, lo primero que hace falta es no comerse todas las rentas, sino apartar una buena parte de ellas para invertirla en el reclutamiento de nuevos obreros productivos, que rinden más de lo que cuestan⁷⁵...toda la plusvalía convertida en capital...se divide, al igual que el capital inicial, en capital constante y capital variable, en medios de producción y fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo es la forma en que cobra existencia el capital variable dentro del proceso de producción. En este proceso, es consumida por el

⁷² Marx, El capital, volumen I, p. 488.

⁷³ Ibid, p. 488.

⁷⁴ Ibid, p. 489

⁷⁵ Ibid, p. 496

capitalista que la adquiere. A su vez, ella consume, mediante su función –el trabajo- medios de producción⁷⁶.

Como se observa, para Marx, el capital se componía en capital variable y capital constante. El capital variable es definido como “la parte de capital que se invierte en fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción. Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente, la plusvalía, que puede también variar, siendo más grande o más pequeño. Esta parte del capital se convierte constantemente de magnitud constante en variable. Por eso le doy el nombre de parte variable del capital, o más concisamente, capital variable”⁷⁷.

Por otra parte, el capital constante es “la parte de capital que se invierte en medios de producción, es decir, materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo, no cambia de magnitud de valor en el proceso de producción. Teniendo esto en cuenta, le doy el nombre de parte constante del capital, o más concisamente, capital constante”⁷⁸...”Los medios de producción sólo *transfieren* un valor a la nueva forma del producto en la medida en que, durante el proceso de trabajo, *pierden* valor bajo la forma de su antiguo valor de uso. *El máximo de pérdida de valor* que en el proceso de trabajo pueden experimentar está *limitado*, evidentemente, *por la magnitud primitiva de valor* con que entran en el proceso de trabajo o por el tiempo de trabajo necesario para su producción. *Por tanto, los medios de producción no pueden jamás añadir al producto más valor que el que ellos mismos poseen independientemente del proceso de trabajo al que sirven*”⁷⁹.

Marx analizó los cambios en la *composición del capital* en el transcurso del proceso de acumulación y sus efectos en la demanda de fuerza de trabajo. Identificó que la composición del capital, atendiendo al valor (es decir, la composición en capital constante y capital variable), estaría determinada por la composición técnica de capital (es decir, por los medios de producción y la fuerza de trabajo), llamando a la composición de valor del capital, *composición orgánica del capital*.

⁷⁶ Ibid, p. 497

⁷⁷ Ibid, p. 158

⁷⁸ Ibid

⁷⁹ Ibid., p. 155.

La composición orgánica del capital se determinaría “por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados, de una parte, y de otra la cantidad de trabajo necesaria para su empleo”⁸⁰. Marx afirmó que “el proceso de la acumulación llega siempre a un punto en que el incremento de la productividad del trabajo social se convierte en la palanca más poderosa de la acumulación”, y será “el volumen creciente de los medios de producción comparado con la fuerza de trabajo que absorben lo que exprese siempre la *productividad creciente del trabajo*⁸¹...Este cambio operado en la composición técnica del capital, este *incremento de la masa de medios de producción, comparada con la masa de la fuerza de trabajo que la pone en movimiento*, se refleja, a su vez, en su composición de valor, en el *aumento del capital constante a costa del capital variable*⁸².

De esto se deriva que, conforme se de el proceso de acumulación capitalista, tenderá a disminuir la compra de fuerza de trabajo, fuente de valor, y al mismo tiempo, tenderá a aumentar la población desocupada, a la que Marx llamó *superpoblación relativa*.

La superpoblación relativa

Marx llamó superpoblación relativa o “ejército industrial de reserva” a los trabajadores desocupados o que trabajan solamente “a medias”, y afirmó que, si bien es cierto que al crecer el capital total crece también la fuerza de trabajo absorbida, tal crecimiento se daría en una proporción constantemente decreciente. Afirma que, “...conforme progresa la acumulación, a mayor capital variable se pone en juego más trabajo, sin necesidad de adquirir más obreros...el mismo volumen de capital variable hace que la misma fuerza de trabajo despliegue mayor trabajo...”⁸³.

⁸⁰ Ibid., p. 517.

⁸¹ Ibid., p. 525.

⁸² Ibid., p. 536.

⁸³ Ibid., p. 538.

“...Al producir la acumulación del capital, la población obrera produce también, en proporciones cada vez mayores, los *medios para su propio exceso relativo*”⁸⁴.

Esta superpoblación relativa, tendrá un papel importante en el mantenimiento de los niveles salariales de acuerdo al ciclo económico, y por lo tanto, será un mecanismo para garantizar la explotación del trabajo. “Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva ejerce presión sobre el ejército obrero en activo, y durante las épocas de superproducción y paroxismo pone un freno a sus exigencias. La superpoblación relativa es, por tanto, el fondo sobre el cual se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo”⁸⁵

Distinguió diversas modalidades de la superpoblación relativa: la *flotante*, la *latente* y la *intermitente*.

La población que existe en forma *flotante* es aquella que es absorbida y arrojada por la industria moderna una y otra vez, de acuerdo a sus necesidades de acumulación. Tal ocupación de obreros siempre será en proporción decreciente a la escala de producción. La población rural que se encuentra disponible para ser absorbida por el proletariado urbano y que tiene un flujo constante hacia las ciudades conforma una superpoblación *latente*.

Y la superpoblación relativa llamada *intermitente*, es aquella que se encuentra *activa* pero de manera muy irregular. “Su nivel de vida desciende por debajo del nivel normal medio de la clase obrera, y esto es precisamente lo que la convierte en instrumento dócil de explotación del capital. Sus características son: máxima jornada de trabajo y salario mínimo”⁸⁶. Marx identificó el trabajo domiciliario como su manifestación fundamental.

Asimismo, identificó a esta superpoblación relativa intermitente como aquella que ha desocupado la gran industria y la agricultura en decadencia como consecuencia de los cambios en los regímenes de acumulación. “Su volumen aumenta a medida que la extensión y la intensidad de la acumulación dejan “sobrantes” a mayor número de obreros. Pero, esta categoría constituye al mismo tiempo un elemento de la clase obrera, que se reproduce a sí

⁸⁴ Ibid., p. 534.

⁸⁵ Ibid., p. 541.

⁸⁶ Ibid., p. 545.

mismo y se eterniza, entrando en una proporción relativamente mayor que los demás elementos en el crecimiento total de aquélla”⁸⁷.

Por último, Marx identificó a la superpoblación relativa que está en el *pauperismo*, y sin considerar al “proletariado andrajoso o lumpenproletariado” (vagabundos, criminales, prostitutas), dividió a esta población en: personas capacitadas para el trabajo, huérfanos e hijos de pobres y los incapacitados para el trabajo.

Para Marx, la ley que mantiene siempre la superpoblación relativa en equilibrio con el volumen y la intensidad de la acumulación, es la ley general de la acumulación capitalista: *“Cuanto mayores son la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su crecimiento y mayores también, por tanto, la magnitud absoluta del proletariado y la capacidad productiva de su trabajo, tanto mayor es el ejército industrial de reserva...Y finalmente, cuanto más crecen la miseria dentro de la clase obrera y el ejército industrial de reserva, más crece también el pauperismo oficial. Tal es la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista...Esta ley determina una acumulación de miseria equivalente a la acumulación de capital”*⁸⁸.

El reconocimiento detallado de la población desocupada, y la afirmación de que ésta crecerá conforme aumente la acumulación de capital, lleva a reconocer que la oferta de fuerza de trabajo en el mercado será siempre mayor a su demanda y que la población desocupada es heterogénea.

El análisis de Marx plantea detalladamente cómo se da el proceso de acumulación de capital, dejando claro que el modo de producción capitalista es, en esencia, una lucha de clases, un modo de producción que se sustenta en la explotación del obrero a favor del capital, y que, sustentado en tal antagonismo, creará constantemente población desocupada.

Un día, tal vez, y como Marx esperaba, la clase obrera unida llegará a sublevarse.

⁸⁷ Ibid.

⁸⁸ Ibid., pp. 546-547.

3.2.5. El mercado de trabajo en la Economía Política Radical y en la Teoría de la Regulación

La Economía Política Radical surge a finales de los años sesenta en el marco de las protestas sociales de esa década en los Estados Unidos. Recupera los fundamentos teóricos marxistas y las ideas institucionalistas. Comparte también ideas de las teorías keynesiana y regulacionista. Esta teoría muestra cómo a partir del conflicto entre las clases propietarias y las no propietarias en el proceso de producción, se desprende una sociedad jerarquizada en la que las relaciones de poder son determinadas por las instituciones.

Su análisis se centra en la ineficacia de las empresas capitalistas como consecuencia del autoritarismo y el control dentro de ellas que no permite la participación de los trabajadores, llevando con ello a la caída de las tasas de productividad.

Otro postulado principal es que las instituciones determinan en cierta medida las relaciones sociales de producción. Por ello, en su planteamiento llaman a desarrollar políticas públicas "radicales" contra los efectos negativos que traen los procesos productivos y sus relaciones de producción, tales como la pobreza, la desigualdad y la destrucción del medio ambiente.

Este planteamiento da principal importancia a la política económica porque entiende que los procesos económicos son políticos, ya que dependen de arreglos institucionales que reflejan el poder de los grupos dominantes.

Para Bowles y Gintis, principales expositores de esta teoría, la producción es a la vez un proceso social y un proceso técnico (Bowles y Gintis, 1975). El proceso productivo está determinado por la estructura de propiedad de los bienes de capital, y las relaciones que se establecen dentro de las empresas están determinadas por dicha estructura. Así, en el análisis del mercado de trabajo tienen principal importancia las relaciones de poder a través de los *mecanismos de control*.

Dentro de los *mecanismos de control* de la fuerza de trabajo pueden mencionarse la amenaza de despido, la supervisión directa de los trabajadores, el control técnico que puede llevar consigo el control del ritmo de producción y el control burocrático. Tales mecanismos se identifican con segmentos diferentes del mercado de trabajo.

En el análisis de esta teoría, la diferencia que se establece entre trabajo y fuerza de trabajo es sustancial. Es a partir de la distinción del trabajo como el consumo de la fuerza de trabajo que se plantea el conflicto de intereses entre el capitalista y el obrero en el proceso de producción. Tal conflicto se dará con relaciones sociales dentro de este proceso que no sólo son económicas sino también de tipo político, donde el marco institucional determinará todo el proceso de acumulación de capital.

Los expositores de esta teoría distinguen que en la división del trabajo se producen desigualdades de carácter sociológico y psicológico, de acuerdo a la elección que el capitalista haga de las técnicas y de las formas para organizar el trabajo. Tales desigualdades son también un mecanismo de control del proceso productivo por parte de los empresarios.

Para los autores de esta teoría, la empresa capitalista sería más eficiente con una estructura democrática en la que los trabajadores participaran en las decisiones. Proponen dicha participación dentro de las empresas así como políticas económicas que desarrollen subsidios salariales, empleo público y programas antidiscriminatorios para aquellos grupos que tienen barreras de entrada al mercado laboral.

Por otra parte, la teoría de la regulación planteada por economistas franceses como Michel Aglietta y Robert Boyer en los años setenta, también retoma los fundamentos marxistas y la visión institucionalista. Esta teoría explica los *regímenes de acumulación* o sistemas de producción que existen en el capitalismo y los *modos de regulación* que los determinan, es decir, la instauración de instituciones, reglas y normas. El análisis de la escuela de la regulación se basa en los conceptos de régimen de acumulación, modelo de organización del trabajo y modo de regulación, cuya combinación define un modelo de desarrollo (Lipietz, 1985: cap.2; en Bustelo, 1999: cap 17).

Plantea que todo régimen de acumulación llegará a un punto de crisis que obligará a modificar los modos de regulación, lo cual dará lugar a un nuevo régimen de acumulación. “Por *régimen de acumulación* se entiende el modo de transformación conjunta y compatible de las normas de producción, de distribución y de uso. Es decir, un régimen de acumulación permite, durante un periodo largo, una adecuación entre las transformaciones de las condiciones de producción y los cambios en las condiciones de consumo. Un régimen de acumulación descansa, a su vez, sobre un “modelo de organización del trabajo” (o paradigma tecnológico) que es el conjunto de los principios generales de organización del trabajo y de uso de las técnicas.

Por *modo de regulación* se entiende el conjunto de normas, implícitas o explícitas, de mecanismos de compensación, de dispositivos de información..., que ajustan permanentemente las expectativas y los comportamientos individuales a la lógica de conjunto del régimen de acumulación. Esas normas se refieren fundamentalmente a la forma de determinación de los salarios, al tipo de competencia entre empresas y al modo de gestión monetaria, aunque también a la manera en que se insertan las empresas nacionales en la economía mundial y a las modalidades de intervención del Estado en la economía. La estabilidad o reproducción duradera de un régimen de acumulación depende de su articulación con un determinado modo de regulación” (Bustelo,1999:230).

Bustelo distingue a lo largo de la historia de los países desarrollados en los últimos 150 años, dos regímenes de acumulación sucesivos:

El régimen de acumulación extensiva (hasta la Primera Guerra Mundial), caracterizado por la búsqueda de una extensión de la escala de producción, con normas productivas constantes y centradas en una reproducción ampliada de bienes de producción. El carácter extensivo de la acumulación se ponía de manifiesto en un débil aumento de la productividad del trabajo, un crecimiento del consumo debido casi exclusivamente al aumento de la población y un incremento de la tasa de actividad o del número total de horas trabajadas.

El régimen de acumulación intensiva (desde los años veinte), caracterizado por la profundización de la reorganización y de la mecanización del trabajo, en el sentido de una mayor productividad laboral y de un mayor coeficiente de capital fijo, centrada en el

consumo de masas, es decir, en la producción de bienes de consumo para la gran mayoría de la población. El carácter intensivo de la acumulación se manifiesta en la fuerte aceleración del aumento de la productividad del trabajo, en el crecimiento del consumo per cápita y la disminución de la tasa de actividad (fundamentalmente por reducción de la jornada)” (Bustelo, 1999:231).

Los modelos de organización del trabajos sobre los que descansan estos regímenes de acumulación son el taylorista y el fordista, ya descritos ampliamente en el primer capítulo de este trabajo.

De la misma manera, distingue históricamente dos modos de regulación:

“El *modo de regulación competitiva* (hasta los años treinta), caracterizado por un ajuste *a posteriori* de la producción y de los salarios en función del movimiento de los precios; una fuerte sensibilidad de los precios a las condiciones de demanda; y una gestión monetaria y crediticia basada en la circulación de moneda metálica y en el estricto respeto de la disciplina monetaria.

El *modo de regulación monopolista* (desde la Gran Depresión) definido por una determinación *a priori* de la producción y de los salarios en función, ya no de los precios, sino de las ganancias de productividad; un mecanismo de formación de los precios basado en la posibilidad de que las grandes empresas “administren” sus precios mediante la aplicación de un *mark-up*, con independencia relativa de las fluctuaciones de demanda; y un tipo de gestión de la moneda y del crédito basado en la sustitución de la moneda-mercancía metálica por la moneda de crédito y en la posibilidad de relajar sistemáticamente la disciplina monetaria. Bustelo 233

Entiende que el mercado de trabajo está influenciado por las presiones sociales e institucionales.

Esta visión plantea que en la regulación del sistema económico desarrollada en el siglo XIX los mercados de trabajo funcionaban de acuerdo al modelo competitivo de la teoría económica ortodoxa. Por otra parte, la regulación a partir del siglo XX es monopolística, dando lugar a un mercado de trabajo segmentado. Las grandes empresas desarrollan

mercados internos de trabajo donde existe seguridad en el empleo para algunos grupos, mientras que existen empresas subcontratadas donde otros sufren las fluctuaciones económicas. Por lo tanto, la segmentación del mercado de trabajo es una consecuencia de la regulación monopolística.

3.3. Principales teorías contemporáneas de las migraciones internacionales.

3.3.1. Apreciaciones generales sobre la “nueva era de las migraciones”.

Durante el último cuarto del siglo XX, las migraciones internacionales experimentaron grandes cambios que dieron origen a nuevas teorías. Algunos autores como Arango, Castells y Miller consideran que las migraciones entraron en una “nueva era” (Arango;2003 y Castells y Miller 2004). La aceleración de las migraciones internacionales y su impacto en los países receptores, hicieron insuficiente a la visión neoclásica para explicar una realidad migratoria heterogénea y compleja. Surgen entonces apreciaciones teóricas que introducen aspectos varios para el análisis, más allá de la visión económica y de las causas que las generan.

Comienza el interés por observar el impacto y la integración de la sociedad migrante en las sociedades receptoras. En este contexto, temas como el papel de los Estados-nación y los cambios en la identidad de los migrantes internacionales, comienzan a tener lugar.

El análisis contemporáneo tiene lugar en la llamada globalización, caracterizada por el desarrollo de la información y la tecnología. Manuel Castells da primordial importancia a la información y al conocimiento en esta etapa. Afirma que con la nueva tecnología de la información, el sistema capitalista obtiene la flexibilidad que determinará el funcionamiento de la producción y el comercio. Reconoce una distinción entre economía global y economía mundial o fuertemente internacionalizada. Tal distinción apunta que no en todo el mundo se están dando las transformaciones que caracterizan a la globalización.

Para explicar las transformaciones del sistema en esta etapa, Castells habla de *la red*. Se refiere a que las actividades económicas nucleares se dan en tiempo real a nivel planetario a través de una red de interconexiones. Pero destaca que las actividades económicas centrales están también en las economías centrales, y, en menor medida, en las economías menos desarrolladas, llegando la red a estas últimas mediante la desagregación de los procesos productivos con la finalidad de disminuir costos para el capital. Lo define como una gran empresa red conectada a redes de pequeñas empresas, quedando fuera de la misma muchas comunidades del mundo.

Por otro lado, Stephen Castles menciona las contradicciones que existen entre un mundo globalizado y las migraciones. Destaca la contradicción entre inclusión y exclusión, afirmando que hay áreas y grupos que quedan excluidos de la dinámica global. De ahí el origen de las migraciones internacionales. Otra contradicción que reconoce es la existente entre mercado y Estado, que comenzó con las políticas neoliberales en los años ochenta, las cuales han traído la desigualdad y la pobreza en los países en desarrollo, motivando las migraciones.

Un tema importante en el estudio contemporáneo de las migraciones internacionales es su impacto en los Estados-nación. La conformación de los mismos durante el siglo XIX parece debilitarse con la fuerte interdependencia económica entre los países que se da con los flujos financieros, de mercancías y de personas, acelerando los grandes avances del transporte y las comunicaciones.

Pese a que el movimiento de personas entre fronteras ha sido mucho menos dinámico que otras formas de capital, el impacto que éste ha tenido en las naciones ha sido fuerte en términos no sólo económicos, sino también sociales y culturales. En particular, el impacto de las migraciones en la cultura y la identidad nacional de los países ha sido de gran preocupación para aquellos gobiernos y sociedades que desean preservarlas.

Una de las autoras que han abordado la discusión sobre la preeminencia de los Estados nación ha sido Saskia Sassen⁸⁹, quien se pregunta si éstos están en declive o, por el

⁸⁹ Sassen, Saskia, 1998. *Globalization and its Discontents: Essays on the new Mobility of People and Money*. New York: The New Press.

contrario, son responsables de los nuevos acontecimientos económicos y sociales que tienen lugar en los países en esta etapa. El planteamiento principal es si el mercado por sí solo determina el funcionamiento de la economía y de las sociedades, o si el Estado sigue teniendo un papel activo. La autora reconoce que los Estados han fortalecido instituciones como las bancarias perjudicando muchas veces a la población a favor del capital.

Otra manera de intervención de los Estados que se reconoce, es con la finalidad de preservar las identidades nacionales. Gupta argumenta que las representaciones nacionales son construidas y mantenidas por los Estados y las élites nacionales, y que los Estados juegan un papel crucial en la creación de lugares y de vínculos naturalizados entre los lugares y los pueblos⁹⁰.

Esta preservación de la identidad ha sido otro aspecto importante en el estudio de las migraciones internacionales. Diversos autores estudian los cambios que experimentan los migrantes internacionales en este sentido. Consideran que tales cambios son importantes debido a que determinarán la acción y la reacción del migrante como ser transnacional, su forma de inclusión o de exclusión en los diferentes ámbitos del país de acogida, y su papel respecto al país de origen.

Algunos autores proponen entender la identidad como algo que se construye a través del tiempo en relación con los otros, y en contornos que constantemente son definidos y redefinidos⁹¹. La identidad no es esencial, es dinámica; se recrea conforme “te mueves”. No existe una identidad, sino identidades. Plantean prestar mucha atención a los “Otros” implicados en el proceso de construcción identitaria.

En la globalización, en la que muchas personas están interconectadas con otros espacios y otras culturas, la idea de la identidad dinámica y reconstruida es acertada. Incluso autores

⁹⁰Gupta, Akhil y Ferguson, James. 1997. “Beyond Culture: Space, Identity and the Politics of Difference”, in Gupta, A y Ferguson J (eds) Culture, Power and Place. Explorations in Critical Anthropology. Durham: Duke Univ. Press, 33-51.

⁹¹Vila Pablo (1999), Construcción de identidades sociales en contextos transnacionales: el caso de la frontera entre México y Estados Unidos. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 159.

como Gupta y James Ferguson⁹², afirman que las teorías sobre la identidad están sobrepasadas, y que el multiculturalismo es la evidencia de que las culturas ya no están amarradas a sitios definidos, siendo absurdo tratar de someter esta pluralidad de culturas dentro del marco de una identidad nacional. Proponen cambiar nuestra concepción de la relación entre espacio y cultura, rompiendo con la unidad entre lugar y gente.

3.3.2. La Nueva Economía de la migración.

La Nueva Economía de las migraciones tuvo auge en las últimas dos décadas del siglo XX y fue expuesta básicamente por Stark y Bloom (1985). Su planteamiento se reduce al análisis microeconómico, por considerar que la migración está determinada por la toma de decisiones.

Plantea la decisión de migrar como una decisión de grupo y no individual. Las decisiones migratorias pueden obedecer a familias o incluso comunidades enteras, actuando de manera colectiva. La migración es una manera de diversificar las fuentes de ingreso, ubicando a los miembros del grupo en diferentes mercados de trabajo. Así, el grupo podrá contar con las remesas de los emigrantes para su sustento. El migrante responde a compromisos y lealtades con su grupo de origen.

Está obligado a compartir los beneficios económicos de la migración, tales como las remesas o el ayudar a otros miembros de la familia a emigrar. Como resultado de tal compromiso, se forman redes migratorias transnacionales que condicionan la vida del migrante.

El observar la migración como una “acción de grupo” da lugar a la aplicación de diversas teorías sociológicas que tienen que ver con la organización social de los grupos migrantes en el país receptor y los vínculos institucionales y culturales que crean tanto en dicho país como en el de origen. Este vínculo manifestado en redes sociales y de trabajo reduce a su vez los costes y los riesgos de migrar para todo el grupo.

⁹² Akhil Gupta y James Ferguson. Más allá de la “cultura”: Espacio, identidad y la política de la diferencia. Biblioteca Virtual de Ciencias Sociales. www.cholonautas.edu.pe

Por otra parte, considera que la finalidad de migrar no es sólo maximizar los beneficios, sino minimizar los riesgos, al desplazarse varios miembros del grupo a diferentes economías. En países desarrollados existen mecanismos que minimizan los riesgos para los ingresos familiares, tales como los programas gubernamentales o los seguros privados, pero en países en desarrollo no existen mecanismos institucionales suficientes para enfrentar tales riesgos, por ello la migración compensa tales mecanismos al ser una forma de diversificar los ingresos familiares.

En este esquema, la información de las condiciones de trabajo y de vida en el país receptor, reduce la incertidumbre para futuros migrantes.

La “carencia relativa” o ingreso relativo, es decir, la satisfacción relativa del ingreso que el individuo establece con el grupo, es la que lo hace buscar otros lugares para vivir. No es solamente la diferencia de ingresos ni los ingresos esperados lo que motiva el desplazamiento, sino la diferencia de ingresos en relación al grupo de origen. La carencia relativa es entendida como los sentimientos suscitados por las desigualdades existentes entre los grupos. Los grupos familiares envían trabajadores al extranjero también para reducir su desventaja relativa comparada con algún grupo de referencia (Stark, 1993; en Durand y S. Massey, 2003).

En una revisión sobre las teorías de la migración internacional hecha por miembros del IUSSP Committee of South-North Migration⁹³, ilustran el concepto de ingreso relativo considerando un incremento en el ingreso de familias ricas: “Si los ingresos de las familias pobres no se alteran, entonces su privación relativa aumenta. Si la utilidad de la familia se ve afectada negativamente por la privación relativa, entonces aunque los ingresos absolutos de una familia pobre y las expectativas de beneficios por las remesas de dinero enviadas por los emigrantes no se alteren, sus incentivos para participar de la migración internacional aumentan, si al enviar a un miembro de la familia al extranjero puede esperarse obtener un aumento de los ingresos relativos en la comunidad. La posibilidad de migrar aumenta de este modo a causa de los cambios en los ingresos de otras familias. Los fallos de mercado

⁹³ Teorías de Migración Internacional: Una revisión y aproximación. Douglas S. Massey, Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino, J. Edward Taylor. ReDCE, núm. 10, Julio-Diciembre de 2008, 435-478.

que restringen las oportunidades locales de adquisición de ingresos a las familias pobres pueden también incrementar el atractivo de la migración como un camino para aumentar efectivamente los ingresos relativos”.

La nueva teoría económica de las migraciones afirma que existe la “información asimétrica” sobre los mercados de trabajo entre los empleadores y los trabajadores, ya que no siempre son mayores en los primeros, sino que en muchas ocasiones, son los empleados los que tienen más información.

Los mismos miembros del IUSSP Committee of South-North Migration distinguen las siguientes proposiciones textuales de las “nuevas teorías económicas”⁹⁴:

1. Las familias, los hogares, u otras unidades culturales de producción y consumo definidas, son las unidades apropiadas para el análisis en la investigación sobre la migración, no el individuo autónomo.

2. Una diferencia salarial no es una condición necesaria para que aparezca la migración internacional. Las familias pueden tener fuertes incentivos en la diversificación de los riesgos, de las que provee la migración internacional, incluso cuando no haya diferencias salariales.

3. La migración interna y el empleo local o la producción local no son posibilidades que se excluyan mutuamente. De hecho, hay importantes incentivos que llevan a la familia a participar tanto de las actividades locales como de la emigración. Un crecimiento de los beneficios de las actividades económicas locales podría aumentar el atractivo de la emigración como una reducción de los riesgos y el capital invertidos en aquellas actividades. Así, el desarrollo económico en regiones de origen de migración necesita no reducir los incentivos a la migración internacional.

4. Los movimientos internacionales no se detienen necesariamente cuando las diferencias salariales son eliminadas en el interno de los límites nacionales. Los incentivos a la migración económica continúan su existencia si los otros mercados en países de origen son imperfectos, están desequilibrados o simplemente ausentes.

⁹⁴ Ibid

5. Las mismas expectativas de beneficios no tienen el mismo efecto en las probabilidades de emigrar para familias situadas en diferentes puntos de la distribución de los ingresos, o para las familias situadas en comunidades con diferentes distribuciones de ingresos.

6. Los gobiernos pueden influir en los índices de la migración no sólo a través de políticas que intervengan en el mercado de trabajo, sino también con aquellas políticas que den forma al mercado de seguros, al de capitales, y al de futuros. Los programas públicos de aseguración, particularmente los programas de desempleo, pueden afectar significativamente los incentivos al desplazamiento internacional.

7. Las políticas gubernamentales y los cambios económicos que conforman la distribución de la renta cambiarán la privación relativa de algunas familias y así alterarán sus incentivos para migrar.

8. Las políticas gubernamentales y los cambios económicos que afectan a la distribución de las rentas influirán en la migración internacional independientemente de sus efectos en la renta media. De hecho, las políticas gubernamentales que producen unas rentas medias altas en áreas de países de origen pueden incrementar la emigración si las familias “relativamente” pobres no participan de la subida del incremento de los ingresos. Inversamente, las políticas pueden reducir la emigración si los “relativamente” ricos no participan de tal aumento en la renta.

Por último, la OIM define a esta teoría de la siguiente manera: “Analiza las condiciones en varios mercados, no sólo en los mercados laborales. Concibe a la migración como una decisión tomada por la familia para minimizar posibles riesgos a los ingresos o para superar las limitaciones del capital generado por las actividades productivas de la familia. Esta teoría ayuda a comprender por qué las personas más afectadas por los factores de la oferta y de la demanda, los más pobres de la comunidad, son, con frecuencia, los menos decididos a marcharse, mientras que los que sí cuentan con algunas oportunidades suelen considerar la posibilidad de relocalización. Quienes tienen ingresos que perder estarán más inclinados a tratar de minimizar sus riesgos, a la vez que cuentan con mayor capital para financiar su relocalización” (OIM, 2001:20).

3.3.3. Teoría del Sistema Mundial

La perspectiva del sistema-mundo busca explicar las relaciones económicas, sociales y políticas entre los países a través de la historia. Se trata de una visión que recoge la tradición de la Escuela de los Annales francesa, especialmente al autor Fernand Braudel, quien utilizó por primera vez las expresiones economía mundial y economía-mundo, y los planteamientos marxistas. Desarrollada principalmente por los autores Immanuel Wallerstein, Samir Amin, Andre Gunder Frank y Giovanni Arrighi.

Su tesis principal es que las relaciones en el capitalismo se han dado en un esquema de dominio por parte de los países desarrollados hacia los subdesarrollados. Este planteamiento lo había hecho también el pensamiento estructuralista de la CEPAL en los años cuarenta y cincuenta, con su principal autor Raúl Prebisch, y el enfoque de la dependencia de Paul A. Barán en los años sesenta y setenta, desarrollado principalmente por O. Sunkel y F. H. Cardoso, que plantearon el sistema centro-periferia, concibiendo al desarrollo y subdesarrollo como un único proceso en el que las estructuras productivas de los países y su participación en la división nacional del trabajo reproducirían las asimetrías entre ambos, reforzando el subdesarrollo y acentuando las desigualdades. De hecho, puede decirse que los planteamientos de Wallerstein, principal autor de la teoría del sistema-mundo, fueron una prolongación de estas teorías (Bustelo, 1999); sin embargo, su análisis presenta nuevas y valiosas aportaciones⁹⁵. Una de ellas fue visualizar un mundo tripartita conformado por el centro, la periferia y los países semiperiféricos (en vías de desarrollo).

Según los trabajos de Wallerstein (1974), existen una serie de mecanismos que redistribuyen los recursos desde la periferia y la semiperiferia hacia el centro. En su visión, el sistema-mundo se caracteriza por ciclos cortos, que representan las fluctuaciones de la economía;

⁹⁵ Para una valoración de las aportaciones de la teoría de Wallerstein en comparación con el enfoque de la dependencia, ver capítulo 17 de Bustelo, 1999.

ciclos largos, que representan el desarrollo económico y su posterior declive; y crisis, que se produce cuando existen una serie de circunstancias que rompen con el sistema.

En su análisis histórico sobre la organización de las sociedades y las economías, Wallerstein define principalmente tres sistemas: 1. El minisistema. “Es la entidad que se basa en un modo de producción recíproco y de linaje. Es el modo de producción primario y se basa en una escasa especialización de las actividades. La producción se efectúa mediante la caza, la recolección o la agricultura rudimentaria; el intercambio entre los productores es recíproco, y la edad y el género constituyen el principio fundamental de la organización. Los minisistemas son familias extensas o grupos de parentesco de tamaño reducido cuyo rango geográfico es fundamentalmente local y que perduran solamente unas cuantas generaciones antes de su destrucción o dispersión.

Han existido innumerables minisistemas de este tipo; pero ninguno ha sobrevivido hasta nuestros días, porque todos han sido sustituidos e integrados en sistemas mundiales mayores. 2. El imperio-mundo. Es la entidad que se basa en un modo de producción redistributivo tributario. Los imperios mundo han adoptado diversas formas políticas, pero todos ellos comparten el mismo modo de producción, en el que hay un amplio grupo de productores agrícolas que disponen de una tecnología suficientemente desarrollada para generar un excedente de producción por encima de sus necesidades inmediatas. Este excedente permite que haya productores especializados no agrícolas, como artesanos y administradores. La característica distintiva de este sistema es la apropiación de la parte del excedente por los administradores que constituyen una clase dominante burocrático-militar.

Dicho tributo se canaliza hacia arriba originando desigualdades materiales a gran escala que no existen en los minisistemas. Esta redistribución puede mantenerse tanto en una estructura política unitaria (el imperio romano) como en una estructura fragmentada (la Europa feudal)...3. La economía mundo. Es la entidad que se basa en el modo de producción capitalista. El criterio por el que se rige la producción es la obtención de beneficios, y el incentivo fundamental del sistema es la acumulación del excedente en forma de capital.

No hay estructura política dominante, ya que el mercado es, en definitiva, quien controla con frías riendas la competencia entre diversas unidades de producción, por lo que la regla

básica consiste en acumular o perecer. Así, en este sistema las unidades eficaces prosperan y acaban con las menos eficaces vendiendo más barato en el mercado” (Taylor, 1994:5).

En su razonamiento del sistema-mundo o economía-mundo, Wallerstein rechaza la tesis de que el capitalismo está basado en la libre competencia, en la que los productores, las mercancías, las materias primas y el trabajo están disponibles para la venta y la compra en un mercado. En su visión, el capitalismo funciona de acuerdo a la división del trabajo entre las tres “zonas” del mundo que distingue.

Para Wallerstein, ha sido la estructura del mercado mundial que se ha desarrollado y extendido desde el siglo XVI en la Europa Occidental la que ha dado origen a las migraciones internacionales.

La entrada histórica de los países desarrollados a los periféricos en busca de riqueza, ha creado una población propensa a migrar al extranjero.

Al principio, se trataba de una penetración mediante regímenes coloniales en las regiones pobres. Hoy, en la globalización, la penetración en las economías en desarrollo se da a través de la entrada de capital en diferentes formas, siendo la migración internacional producto de la organización económica a nivel mundial.

En la primera fase de división internacional del trabajo, las economías periféricas exportaban productos primarios a las economías centrales, mientras que importaban de éstas bienes industrializados. En la época actual del capitalismo, se da la llamada deslocalización productiva, que consiste en que las economías desarrolladas crean empresas en las economías en desarrollo, donde el capital encuentra cierta consolidación en los mercados y en las instituciones, además de infraestructura y comunicaciones que le ayudarán a disminuir costos y riesgos. Pero lo más importante es que encontrará mano de obra barata y pocas o nulas cargas fiscales.

Este flujo de producción transnacional tiene segmentos. Algunas “fases” de la producción se mantienen en el país de origen, y otras se distribuyen en diferentes países emergentes de acuerdo a sus ventajas competitivas.

El capital extranjero invertido en estas empresas no da mayores beneficios económicos a los países en desarrollo, ya que los procesos de producción suelen no estar conectados con el mercado local, por lo que no generan mayor desarrollo económico interno. Al mismo tiempo, la entrada de nuevos productos y nuevas empresas destruyen la economía local incapaz de competir en el nuevo mercado.

Todo ello provoca el desempleo y la falta de crecimiento y desarrollo económicos y sociales que llevarán al éxodo de mano de obra.

Por otro lado, en el área agrícola se ha dado la mecanización de la producción, destruyendo los sistemas tradicionales de tenencia de la tierra y minimizando la necesidad de mano de obra, lo cual provoca que muchos trabajadores agrarios sean despedidos. Las relaciones económicas tradicionales de producción y de mercado se ven afectadas por las nuevas tecnologías. Se da ahora una alta productividad gracias a la mecanización de la producción, provocando que los agricultores fuera de esta dinámica queden fuera del mercado local, lo que provoca el desplazamiento hacia nuevos mercados de trabajo.

El desarrollo de infraestructuras de transportes y comunicaciones que se ha dado para los bienes y servicios finales, las materias primas, y las operaciones financieras, ha facilitado el transporte de personas. No obstante, en el proceso de “libre circulación de factores”, el mercado de trabajo tiene aún serias restricciones.

Con la movilidad transnacional de personas, el proceso de globalización crea los lazos culturales e ideológicos entre los países y refuerza los ya existentes entre los que han mantenido una relación colonial. Dicha conexión ideológica y cultural se ve facilitada también por el desarrollo de las tecnologías de comunicación e información, siendo los países desarrollados los que suelen penetrar la cultura y las “necesidades de consumo” a los países periféricos a través de los medios masivos de comunicación. Los lazos existentes y la transmisión de información, motivan a su vez los desplazamientos internacionales.

De acuerdo a lo planteado hasta aquí, el proceso de globalización no se da de manera homogénea. El mercado financiero, el de mercancías y el de trabajo funcionan con ritmos y

lógicas distintas en cada país de acuerdo a su inserción en la economía mundial y en la nueva división internacional del trabajo. En este contexto, la lógica del mercado de trabajo funciona de dos formas. La primera es que la fuerza de trabajo se gestiona a escala mundial pero se utiliza localmente. Esto quiere decir que los países motivan directa o indirectamente la migración laboral internacional para que las personas lleguen a trabajar a los países de destino a un ámbito que puede llamarse local. La segunda es que esta migración laboral internacional está dando lugar a una acentuación de la segmentación del mercado de trabajo, a su división en dos sectores, a su dualización interna. Un primer segmento se caracteriza por tener los mejores salarios y las mejores condiciones laborales, mientras que el segundo se identifica por bajos ingresos y condiciones precarias de trabajo (Abad, 2000).

Además de la migración laboral, la organización de la economía mundial implica intervenciones políticas y militares de los gobiernos, las cuales producen grandes desplazamientos de refugiados hacia los países del centro.

En suma, el funcionamiento del sistema-mundo genera entonces diversos tipos de migración internacional.

Para terminar la exposición de esta teoría, cito textualmente cómo plantea la OIM esta perspectiva:

“Según esta teoría, el capitalismo moderno ha penetrado en las economías de todo el mundo y ha creado una mano de obra móvil, dispuesta a migrar en busca de mejores oportunidades laborales. El proceso de desarrollo económico desestabiliza a grandes segmentos de la población de las nuevas economías emergentes, donde las reformas agrarias están desplazando a las personas de sus tradicionales entornos. El desarrollo económico produce también trabajadores más cualificados. En un primer momento, las poblaciones pueden dirigirse a las zonas urbanas y al sector industrial dentro de sus propios países, pero las posibilidades de mayores ingresos pueden atraerlos a economías más desarrolladas. Además, las relaciones políticas y comerciales entre los países en desarrollo y los países desarrollados generan nuevos vínculos que hacen posible la migración. Los movimientos desde antiguas colonias son una manifestación de este fenómeno; la otra es la migración entre países que mantienen sólidas relaciones comerciales” (OIM, 2001:21).

3.4. La movilidad del trabajo en la historia.

3.4.1. Las primeras “formas de producir” capitalistas.

La cooperación simple⁹⁶ *constituyó histórica y conceptualmente el punto de partida de la producción capitalista*. “La ocupación simultánea de un gran número de asalariados en el mismo proceso de trabajo...coincide con el momento en que el capital comienza a existir...la cooperación misma aparece como forma específica del proceso capitalista de producción, en antítesis al proceso de producción de trabajadores independientes aislados o, asimismo, de pequeños patrones”⁹⁷. El capital comenzó a emplear simultáneamente a una cantidad de obreros bajo un mismo *espacio de trabajo*, dando lugar al incremento de la producción y a la vigilancia directa de los obreros por parte del capitalista. En esta *forma de producir*, “el mando del capital se convierte en el requisito para la ejecución del proceso laboral mismo, en una verdadera condición de producción”⁹⁸.

Con la cooperación se dio un aumento de la *capacidad o fuerza productiva individual del trabajo*⁹⁹, los obreros ejecutaban *simultánea y conjuntamente una operación igual o similar*. Marx expresó en *El Capital* que: “En comparación con una suma igual de jornadas individuales y aisladas de trabajo, la jornada laboral combinada produce una masa mayor de valor de uso y reduce, por ende, el tiempo de trabajo necesario para la producción”¹⁰⁰.

La división del trabajo y la utilización de maquinaria aún no son significativos, era el artesano el que ejecutaba alternativamente las operaciones para la producción. No obstante,

⁹⁶ Marx definió cooperación como “La forma del trabajo de muchos que, en el mismo lugar y en equipo, trabajan planificadamente en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos pero conexos” (Marx, *El capital*, libro I, vol. 2, p. 395).

⁹⁷ *Ibid*, p. 407

⁹⁸ *Ibid*, p. 402

⁹⁹ “Por aumento de la capacidad productiva del trabajo entendemos un cambio cualquiera sobrevenido en el proceso de trabajo, por virtud del cual se reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía; es decir, gracias al cual una cantidad más pequeña de trabajo adquiere potencia suficiente para producir una cantidad mayor de valores de uso”. Marx, *op. cit.* p. 252.

¹⁰⁰ Marx, *op. cit.*, p. 400. Para Marx, el tiempo de trabajo necesario es el tiempo que el obrero tendrá que trabajar para reponer “el valor diario de su fuerza de trabajo, que le ha abonado el capital, o sea para producir un equivalente del valor de los medios de subsistencia que necesita cada día. Con el valor de estos medios de subsistencia está dado el valor de su fuerza de trabajo; con el valor de su fuerza de trabajo, *la magnitud de su tiempo de trabajo necesario...la magnitud del plustrabajo se obtiene sustrayendo de la jornada laboral total el tiempo de trabajo necesario*” (*op. cit.*, p. 380-381).

constituyó el principio de la producción capitalista, al deslindar al capital del trabajo manual aislado y concentrar la mano de obra bajo un mismo espacio que constituiría la relación propiamente capitalista.

Cuando en ese *espacio de trabajo* surge la división del mismo, se origina la *manufactura*. Según Marx, tal origen se da a partir del artesanado y se da de dos formas. Por una parte, surge de la “combinación de oficios artesanales *autónomos, de índole diversa, que pierden su autonomía* y se vuelven unilaterales hasta el punto de no constituir más que operaciones parciales, mutuamente complementarias, en el proceso de producción de una y la misma mercancía. La manufactura se inicia, por otro lado, a partir de la *cooperación de artesanos del mismo oficio*, disgrega el mismo oficio individual en sus diversas operaciones particulares y las aísla y *autonomiza* hasta el punto en que cada una de las mismas se vuelve función exclusiva de un obrero en particular”¹⁰¹.

La base del proceso de producción sigue siendo la *destreza artesanal*. No obstante, el artesano irá obteniendo perfección de su trabajo al convertirse en operador de una sola parte del proceso, y se convertirá en obrero parcial de un *mecanismo colectivo*. Al mismo tiempo, comienza a darse una *diferenciación* y una *especialización* de los instrumentos de trabajo para cada parte del proceso. Ambos hechos darán lugar a un incremento en el rendimiento del trabajo. Por un lado, debido al incremento en la intensidad del trabajo¹⁰², y por otro, por una *mayor eficacia técnica de los medios de producción utilizados*.

En la manufactura, también se desarrollará una *jerarquía de las fuerzas de trabajo a la que corresponde una escala de salarios* de acuerdo a las *capacidades naturales y adquiridas* para la parte del proceso de producción que el artesano ejecute. Generará “una clase de trabajadores que la industria artesanal excluía por entero, los llamados obreros no calificados. Junto a la gradación jerárquica entra en escena la simple separación de los obreros *calificados y no calificados*. En el caso de los últimos, los costos de aprendizaje

¹⁰¹ Marx, op. cit., p. 411-412.

¹⁰² Coriat considera que se manifiesta una *intensificación del trabajo* cuando el aumento de productos-mercancía resulta del incremento del ritmo de trabajo, es decir, de la reducción de los tiempos muertos en el curso de la producción. Por otro lado, considera que se manifiesta un *aumento de la productividad del trabajo* cuando el aumento de productos-mercancía resulta de progresos en la mayor eficacia técnica de los medios de producción utilizados. Los dos progresos darán como resultado el *rendimiento del trabajo* (Coriat, El taller y el cronómetro, p. 36-37).

desaparecen totalmente; en el de los primeros se reducen, si se los compara con el artesano, porque se ha simplificado la función. Y en ambos casos disminuye el *valor* de la fuerza de trabajo”¹⁰³.

Pese a que el período manufacturero dio lugar a la separación del trabajo calificado y no calificado, el primero seguía siendo el preponderante, y la resistencia de esa especialización fue prolongada. Los trabajos de detalle requirieron incluso que la manufactura se desplazara hacia donde el obrero de oficio se encontrara. Ocurría el proceso inverso a la sociedad contemporánea, donde el obrero es el que se mueve hacia los centros de producción¹⁰⁴.

La dependencia de los conocimientos y del trabajo del obrero de oficio constituía un obstáculo fundamental para el desarrollo del capital. El ritmo de trabajo estaba supeditado a sus esfuerzos físicos, sin constancia ni regularidad. Por ello, la expansión de la industria estaba condicionada por la *industria manufacturera de construcción de máquinas*.

La utilización de la máquina, con la que comienza la revolución industrial en Gran Bretaña en la segunda mitad del siglo XVIII¹⁰⁵, fue elemento fundamental contra el obrero de oficio. La máquina se convertiría en instrumento de trabajo más productivo y de sometimiento de los obreros. El proceso que en la manufactura estaba dividido, es llevado a cabo en su totalidad por la máquina. La división del trabajo dejará de estar determinada por las habilidades del obrero, y cada proceso parcial podrá ser resuelto con el uso de la técnica, haciendo posible la *continuidad* de los procesos antes aislados.

A principios del siglo XIX, la maquinaria ya había suprimido la cooperación y la manufactura, y con ello, la dependencia del obrero de oficio. Aparecía la *gran industria*, que comenzó a

¹⁰³ Marx, El capital, libro I, vol. 2, p. 426.

¹⁰⁴ Marx menciona que desde el siglo XVI hasta la época de la gran industria el capital no logró apoderarse de todo el tiempo de trabajo disponible de los obreros manufacturero, las manufacturas tenían vida breve y, con las inmigraciones y emigraciones de obreros, abandonaban un país para establecerse en otro (Marx, op. cit., p. 448).

¹⁰⁵ Marx reconoce que la revolución industrial del siglo XVIII arranca del uso de la *máquina-herramienta*, definida como “un mecanismo que, una vez que se le transmite el movimiento correspondiente, ejecuta con sus herramientas las mismas operaciones que antes efectuaba el obrero con herramientas análogas. Afirma que: “La máquina, de la que arranca la revolución industrial, reemplaza al obrero que manipula una herramienta única por un mecanismo que opera simultáneamente con una masa de herramientas iguales o parecidas a aquella y que es movido por una fuerza motriz única, sea cual fuera la forma de ésta” (Marx, op. cit., pp. 454, 457).

producir máquinas por medio de máquinas. Con tal revolución, el capital pondría en marcha nuevas estrategias para la extracción de plusvalor.

En principio, impuso la prolongación de la jornada laboral, no obstante, al verse restringido por las leyes fabriles que se extendieron en todos los ramos de la industria¹⁰⁶, continuó con la imposición de la intensificación del trabajo en la fábrica con una jornada reducida, lo cual requería de una mayor inversión de capital para mantener la misma escala de producción.

Ante este requerimiento, y ante la imposición de las leyes fabriles, el capital encontraría en la prolongación desmesurada de la jornada laboral a través de la *industria domiciliaria* de mano de obra la forma eficiente y acelerada de continuar con la extracción de plusvalor. Ésta constituyó la explotación abundante de mujeres y niños.

El trabajo era llevado a la casa del trabajador, y era controlado de forma precisa por un *destajista*. Todos los miembros de la familia serían lanzados al mercado de trabajo a cambio de un solo salario y con jornadas laborales exorbitantes que constituirían *el producto más genuino de la gran industria*.

En esta nueva forma de producir se articulaban, en una misma rama de la producción, diferentes *procesos de trabajo* con diferentes niveles de división del trabajo y de uso de maquinaria; y, cada proceso, constituía una forma de extracción de plusvalor. En esta escala de procesos de trabajo (la manufactura, la fábrica, el trabajo a domicilio), es el que utiliza más máquinas el que determinará la producción en toda la rama. Por ello, el trabajador a domicilio tenía que aumentar la intensidad de su trabajo mediante la prolongación excesiva de la jornada laboral, a cambio de salarios miserables, para tratar de aumentar la producción, incremento que en la fábrica se daba como resultado de una mayor eficacia técnica de los medios de producción.

La articulación de procesos de producción de la que se servía la gran industria para la acumulación de capital llegaría a sus límites y a su consecuente disolución. Tres fueron las condiciones principales que llevaron a la misma:

¹⁰⁶ La ley fabril inglesa de 1864: "Factory Acts", reguló la jornada laboral y dictó medidas sanitarias y educacionales. Durante medio siglo, la jornada laboral había sido ilimitada en Inglaterra. En 1832, se había reducido a las 12 horas y, en 1847, se había implantado la ley de las diez horas en las fábricas inglesas dedicadas a elaborar algodón, lana, seda y lino (Marx, op. cit., p. 504, 505, 510).

1. La explotación excesiva de la fuerza de trabajo que hacía imposible su reproducción. 2. La gran cantidad de obreros sin trabajo que había dejado la utilización de máquinas. 3. La producción basada en la manufactura de partes del proceso ya no era suficiente para la expansión del mercado, facilitada por la infraestructura en transporte y comunicación como parte importante de la producción social.

Nuevos modos de producir tendrían lugar en otra parte del mundo. La supremacía industrial de Gran Bretaña desde mediados del siglo XVIII hasta 1870, aproximadamente, terminaría para dar paso a las “formas” norteamericanas de producción, logradas en buena medida por las oleadas de emigración.

3.4.2. Las migraciones laborales internacionales y las “formas norteamericanas de producir”.

A partir de 1815, los movimientos migratorios en Estados Unidos se hicieron presentes de manera sucesiva. El primer período de inmigración se dio de 1815 a 1860, una gran cantidad de inmigrantes de Europa del oeste y del norte se instalaron en ese país, resentidos por las mutaciones que había traído consigo la revolución industrial. Otros reclamaron apoyo para ejercer su derecho a emigrar sin tener éxito. Tal fue el caso de los algodoneros de Lancashire en 1863 a quienes se les negó emigrar pese a que las leyes europeas que prohibían la emigración habían sido abolidas en Inglaterra en 1825 y 1827.

La inmigración irlandesa fue la más importante de ese primer período. La industria en Irlanda no tenía ya condiciones de emplear a la población asalariada y el hambre había terminado con millones de irlandeses, por lo que se dio una emigración masiva hacia Estados Unidos.

De 1880 a 1915, una segunda oleada de inmigrantes tuvo lugar, provenientes principalmente de Europa del Este. Ya en 1910 “...el balance de la inmigración permite

medir de una sola ojeada la fantástica *reserva* de mano de obra del capital americano, resorte fundamental de su futura acumulación”¹⁰⁷.

Se trataba de inmigrantes en su mayoría masculinos, de ellos, pocos obreros de oficio y artesanos con cierta *formación*, y, por otro lado, una gran masa de mano de obra pobre y sin conocimiento del trabajo en la industria.

El *taylorismo* haría posible la entrada de estos trabajadores no especializados a los procesos de producción.

A finales del siglo XIX y principios del XX, Frederic W. Taylor elaboró un *sistema de organización científica del trabajo* expuesto en su obra *Principles of Scientific Management* (1912), en la que proponía maximizar la eficiencia de la mano de obra y de las máquinas y herramientas. Con tal sistema, se erradicaría por completo la resistencia de los obreros de oficio experimentada durante el siglo XIX.

El taylorismo dio inicio a la fragmentación de las tareas y la medición de tiempos y movimientos. La instauración del cronómetro en el taller suprimiría el poder que el obrero tenía sobre los tiempos de producción y sustituiría el trabajo especializado de oficio por un trabajo reducido a la repetición de acciones.

En palabras de Coriat: “Doblegar al obrero de oficio, liberar al proceso de trabajo del poder que éste ejerce sobre él para instalar en su lugar la ley y la norma patronales, será la contribución histórica del taylorismo”¹⁰⁸.

Pero, teniendo como base el control de tiempos y movimientos, el taylorismo también implicó cambios en las condiciones de obtención de plustrabajo, en la medida en que inaugura *un nuevo modo de consumo productivo de la fuerza de trabajo obrera*, en el que el coste de mano de obra había disminuido, mientras que se incrementaban la productividad y la intensidad del trabajo.

¹⁰⁷ Coriat, El taller y el cronómetro, p. 28.

¹⁰⁸ Coriat, op. cit., p. 24

Con el aumento de la productividad en el taylorismo, comienza a gestarse lo que sería la *producción y el consumo en masa*, que fueron posibles con la producción de flujo continuo, gracias al nacimiento de la *línea de montaje* en 1918.

Henry Ford fue el primero en utilizar la línea de montaje y el *transportador de cadena* en la industria automotriz, cuyo principio era “fijar la pieza principal al transportador y hacerlo pasar delante de cada hombre, que fija en el área otra pieza, de suerte que el órgano se encuentra completamente montado al final del transportador...las máquinas están agrupadas por operaciones y entre cada máquina hay instalados transportadores”¹⁰⁹. Con ello, revolucionaría la forma de producir y el *consumo productivo de la fuerza de trabajo*.

La eliminación de los tiempos muertos con la cinta transportadora y la parcelación del trabajo con la línea de montaje, permitieron la producción de mercancías en serie y de *mercancías estandarizadas*, dando lugar a un nuevo modo de acumulación de capital y al *sistema de la producción en masa*.

La especialización será característica fundamental de esta nueva *forma de producir*. Ford pone en marcha las máquinas especializadas en una sola operación, que requerirá a su vez de obreros especializados.

A diferencia del taylorismo, la especialización y la reducción de los costes no se logró a costa del trabajador sino a través de una expansión del mercado, exigida por aumentos en la productividad. Pero la eficacia del fordismo reside en “inaugurar el despotismo tranquilo y absoluto de los tiempos y los movimientos, va aún más lejos que el taylorismo y, desde el punto de vista económico, contribuye de manera propia y específica a acelerar las mutaciones en curso”¹¹⁰.

Nuevas formas de obtención de plus-trabajo tienen lugar. Coriat distingue tres: La primera, debido a la conversión de los tiempos muertos en tiempos de trabajo productivos que se dio

¹⁰⁹ Bulletin des usines Renault, núm. 2, p. 4. Citado por Coriat, op. cit. p. 41, 42.

¹¹⁰ Coriat, El taller y el cronómetro, p. 43

gracias a la introducción de la línea de montaje y el uso del transportador¹¹¹. La segunda, gracias a la *socialización forzosa del ritmo de trabajo de los hombres sometidos a la velocidad de un mismo transportador*. Y la tercera, como consecuencia de un desarrollo del maquinismo cada vez más especializado que hizo posible la parcelación, dando lugar también a nuevas formas de productividad.

Un aspecto importante de la era fordista, fue la existencia de un salario alto como instrumento para garantizar el *consumo de la fuerza de trabajo* y el nuevo proceso de acumulación. Tales salarios se convirtieron en un privilegio del cual sólo podían gozar aquellos trabajadores sometidos a la rigidez de las nuevas *formas de producir* y de las nuevas formas de reproducir su fuerza de trabajo bajo las normas de *prudencia* que la misma industria marcaba.

Desde el taylorismo, ya se buscaba garantizar mediante el salario la seguridad que podía ofrecer el pertenecer a un sindicato, forma de agrupamiento que llegó con la primera oleada de inmigración de trabajadores artesanales. El propósito era desvincular al obrero de su organización sindical como parte complementaria de las nuevas formas de acumulación de capital.

Durante el fordismo permaneció con este propósito el salario elevado, cuyo gasto incluso llegó a ser controlado para influir en las *condiciones de existencia de la población obrera*¹¹². En el taller, el salario también controlaba la eficiente productividad imponiendo sanciones sobre el mismo. Los salarios altos y el desarrollo del crédito al consumo que tuvieron lugar en la década de 1920¹¹³, obedecían a la necesidad de mantener la demanda.

Los incentivos al salario se acentuaron luego de la crisis iniciada en 1929. Las ideas del Estado de bienestar difundidas por el keynesianismo dieron lugar a la instauración del

¹¹¹ Marx, reconocía ya en la manufactura el coste que significaría para la *gran industria* transportar continuamente el artículo de unas manos a otras y de un proceso a otro para *conservar el nexo entre las funciones aisladas* por la división del trabajo (Marx, El capital, Tomo I, vol. 2).

¹¹² Tal fue el caso del five dollars day (cinco dólares por una jornada de ocho horas), puesto en marcha por Ford en 1914, y que suponía una estricta vigilancia del gasto del mismo por parte de los obreros. El trasfondo era asegurar el *aprovisionamiento continuo de fuerza de trabajo*. Véase Coriat en El taller y el cronómetro, pp. 55-59).

¹¹³ En Francia tuvieron lugar las sociedades de financiación para la venta a crédito. Véase Coriat, El taller y el cronómetro, p. 92-93.

salario indirecto a partir de 1933 como parte de un paquete de medidas¹¹⁴ con el objetivo de ayudar a los desempleados y reformar las empresas y el sistema financiero para la recuperación económica. Con su implementación, el Estado tuvo cierto control del mercado de trabajo y de la regulación del salario, garantizando la reactivación de la economía y de la acumulación.

En su estudio del taylorismo y del fordismo, Coriat considera que ambas formas de producir sirvieron de relevo a la gran industria, a la cual correspondió una “*gran producción de plusvalor* que anuncia en sus rasgos esenciales lo que será la *producción en masa*. Al servir de relevo, *por medio de la organización del trabajo*, a las transformaciones ya emprendidas en el seno de la gran industria por el *maquinismo, el taylorismo y el fordismo van a renovar totalmente el mecanismo de la gran producción de plusvalor*”...A medida que se desarrolla la *racionalización* de la gran industria, “*lleva consigo la sustitución de esta figura curva de explotación –basada en la utilización de diferencias– por una figura plana: gracias a los métodos tayloriano y fordiano, el proceso de explotación tiende a uniformarse y a homogeneizarse.*”¹¹⁵

Pero tal homogeneización no sería lineal e inmediata, de tal forma que los procesos de trabajo y la productividad serían desiguales entre las industrias, incluso del mismo ramo, terminando con aquellas donde los procesos de trabajo no se adaptan a las nuevas técnicas y a la nueva organización de la producción. Y es que las nuevas *formas de producir* habían logrado tres propósitos de manera simultánea: el aumento en la intensidad del trabajo, en la fuerza productiva del trabajo y en la productividad¹¹⁶.

¹¹⁴ Tales medidas se dieron con el presidente Franklin D. Roosevelt y fueron conocidas como New Deal.

¹¹⁵ Coriat, op. cit. p. 75.

¹¹⁶ En el análisis marxista de la acumulación, el aumento de la tasa del plusvalor se da por medio de la prolongación absoluta de la jornada laboral, que implica una *intensidad* creciente del trabajo, y da como resultado un incremento de los productos-mercancía. Pero dados los límites de la jornada laboral, se requiere de cierto aumento en la *fuerza productiva del trabajo* que permita reducir el tiempo de trabajo socialmente requerido para producir una mercancía. Asimismo, de cierto nivel de *productividad* (dada por una eficacia técnica de los medios de producción) que permita aumentar la cantidad producida en un mismo tiempo de trabajo. El taylorismo y el fordismo lograrán tales incrementos de manera simultánea.

3.4.3. El auge del fordismo en Europa, las migraciones internacionales y la crisis de los setenta.

El fordismo tuvo mutaciones importantes en Europa en el periodo de la posguerra. Sobre las bases ya existentes, los países de Occidente, principalmente Alemania y Francia, desarrollaron experiencias de reorganización de la producción que llevaron a la expansión del régimen fordista de 1945 a principios de los años setenta. Coriat distingue las siguientes¹¹⁷: 1. La producción a lo largo de la línea de montaje continuó, pero cada espacio de trabajo tenía su propio almacén de piezas y herramientas (su propio módulo). 2. El principio de un hombre/una tarea/un puesto de trabajo, cambió por un pequeño grupo de trabajadores en cada uno de los espacios de producción que podían montar los diferentes módulos, permitiendo obtener una gama de productos sobre la base de componentes elementales. 3. Los grupos “siguen supeditados a un transportador central que asegura la circulación del producto, y a transportadores paralelos, que aseguran el suministro de piezas y herramientas a cada grupo”¹¹⁸.

Y nombra los principales logros de esta nueva organización¹¹⁹: 1. Los ajustes que tenían que hacerse a la cadena de acuerdo al producto a fabricar se eliminan, y con ello, tiempos muertos que se convierten en tiempos productivos. 2. Los trabajadores de cada grupo pueden *acumular adelantos*, y por lo tanto, su rendimiento puede ser superior al esperado. 3. El absentismo y la rotación de personal disminuyen, y por tanto los sustitutos. 4. Desaparecen el *control de calidad* y los *retoques*. 5. Mayor intensificación del trabajo. La producción puede hacerse de acuerdo a la demanda en el mercado. 6. Menor vulnerabilidad de la cadena ante deficiencias técnicas. Al fallar en un punto no bloqueará toda la línea. 7. La posibilidad de aprovechar la incorporación de jóvenes escolarizados en ciertos trabajos más complejos. 8. “Una huelga de una parte, por importante que sea, del personal, que en la

¹¹⁷ Ibid, p. 166.

¹¹⁸ Ibid.

¹¹⁹ Véase el Capítulo 10 de la obra citada de Coriat, donde hace un análisis de las ventajas obtenidas de esta nueva forma de organización, específicamente por las fábricas Renault, Le Mans (montaje de los semitreneros delanteros, RNUR) y Olivetti.

cadena clásica acarrea la detención de toda la línea de montaje, no conduce aquí más que al paro de ciertos equipos, pudiendo los demás seguir funcionando”¹²⁰.

El perfeccionamiento de las bases fordistas logró un gran aumento de la productividad que se vio compensado por una reactivación de la demanda a través del incremento del salario real y de la puesta en marcha del Estado de Bienestar. El periodo posterior a la segunda guerra mundial en Europa se caracterizó por una simultaneidad entre el cambio acelerado de las normas de producción y la transformación de las normas de consumo.

La relación salarial determinó las relaciones de trabajo y el crecimiento en el periodo 1943-1973. En palabras de Boyer, “el paso del taylorismo al fordismo, de una regulación competitiva a otra más administrada del salario no designarían un epifenómeno, sino un cambio radical en el funcionamiento mismo de los mercados de trabajo y, sobre todo, en su papel en la determinación del nivel de actividad económica y en el proceso de crecimiento...Efectivamente, es el compromiso patronos-asalariados de la posguerra (aceptación de la modernización a cambio de la seguridad de que los trabajadores se beneficiaran, en su nivel de vida, de los aumentos de la productividad correspondientes) el que impulsa el progresivo fortalecimiento de la relación salarial fordista...”¹²¹.

No obstante, según este autor, la *formación de los salarios* durante el fordismo fue resultado de determinaciones socioeconómicas muy diferentes entre los países europeos. Se presentó de manera heterogénea de acuerdo a una mayor o menor intervención del Estado, al ritmo de crecimiento de la productividad, de modernización industrial y de crecimiento en la producción y el consumo, y a la mayor o menor institucionalización formal de las relaciones sociales¹²².

El crecimiento tanto de la oferta como de la demanda, significó importantes tasas de crecimiento económico para los países europeos, que generaron el círculo virtuoso de crecimiento fordista. La tasa media de crecimiento anual en la Europa Occidental fue del 4,5 por ciento de su PIB. Durante la década de 1950-1960, Alemania creció a un 7.6%, Suiza

¹²⁰ OECD, *Nouvelles tendances dans l'organisation du travail*. París, 1973; en Coriat op. cit. P. 177.

¹²¹ Boyer Robert, “La flexibilidad del trabajo en Europa”, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986, España.

¹²² Para un estudio más detallado de la heterogeneidad de la formación salarial en el fordismo entre los países europeos, véase la obra citada de Boyer.

5.1%, Países Bajos 4.9%, Francia 4.4%, Dinamarca y Suecia 3.3%, Gran Bretaña 2.6%; con una tasa de aumento de la productividad para estos países de 3.5%

Además de un crecimiento positivo en las economías, se dio en esta etapa un mercado laboral de pleno empleo relativo. Las tasas de desempleo no llegaban al 3 por ciento en el periodo que va de 1961 a 1973. En Alemania, por ejemplo, en 1961, era de 0,7 por ciento, y en Francia de 0,9 por ciento.

El efecto de este crecimiento en el mercado laboral fue una creciente demanda de trabajo a la que los mercados nacionales no pudieron responder, y que sólo podían satisfacer con la inmigración. La mano de obra inmigrada sería una vez más el elemento fundamental para la expansión de las bases productivas y la acumulación de capital. El abaratamiento de la misma como consecuencia de la mayor eficacia técnica de los medios de producción y de división del trabajo contribuiría a ello.

La inmigración se dio básicamente desde la Europa del Sur a la Europa Centro/Norte, a través de los sistemas de “trabajadores huéspedes”. Se trataba del reclutamiento de mano de obra por parte de los gobiernos y de su frecuente renovación para evitar cubrir los gastos de su reproducción. Alemania fue el país ejemplar que estableció un aparato de reclutamiento bien organizado por parte del Estado. Francia, por su parte, estableció la Office National d’Immigration (ONI), que se encargaba de organizar el reclutamiento de trabajadores del sur de Europa. A pesar del propósito de reclutar de manera organizada la entrada de inmigrantes, muchos de ellos llegaron como clandestinos a trabajar a los países industrializados. Un reporte de la ONI revelaba que, para 1968, el 82% de los extranjeros admitidos, habían llegado como clandestinos (Castles y Miller, 2004:91).

Tabla 2
Migraciones netas en algunos países europeos: 1950-1974 (en miles)

País	1950-1960	1960-1970	1970-1974
Francia	+1800	+2.177	+505
Alemania	+2.546	+2.047	+1.439
Suiza	+296	+398	+37
Bélgica	+59	+152	+67
España	-826	-551	-316
Italia	-1.166	-792	-44
Portugal	-662	-1.234	-273
Grecia	-196	-364	-91

Fuente: ONU. Trends and Characteristics of International Migration since 1950. New York, 1980; en Abad 2000.

En el cuadro anterior sobre migraciones netas en algunos países europeos, se observa la emigración de los países del sur de Europa a los países de Europa Central y del Norte. A mediados de los años sesenta, de la totalidad de la población activa migrante de ocho países europeos (Austria, Bélgica, RFA, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Suecia y Suiza), más de la mitad procedía de los países mediterráneos de emigración (Grecia, Italia, Portugal y España). Para 1973, en esos países los trabajadores migratorios alcanzaron un total de 6.5 millones. En Alemania, por ejemplo, entre 1955 y 1973, cerca de 14 millones de trabajadores extranjeros llegaron y cerca de 11 millones de eventuales regresaron a su país.¹²³

Un elemento que contribuyó a la fuerte demanda de trabajo fue la desaceleración del crecimiento de la población económicamente activa en los países de la Europa desarrollada. Alemania y Suiza, por ejemplo, presentaban una tasa de crecimiento natural entre 1963 y 1972 de 0,8% y 0,7% respectivamente. Francia de 1.1%. Sucedió lo contrario en la Europa del Sur, donde los países se encontraban en plena fase de crecimiento demográfico que se acompañaba de una migración regional interna y del éxodo rural masivo que caracteriza a las primeras fases del desarrollo.

La incipiente industrialización en estos países no pudo absorber los excedentes de población activa. Así, los factores *pull* y *push* durante las décadas fordistas alcanzaron un verdadero “equilibrio complementario” (Abad, 2000:4).

¹²³ Castles y Miller, “La era de la migración”, pág.. 77-78.

Lorenzo Cachón distingue esta etapa como la primera de cuatro etapas en la historia de las migraciones en Europa. Observa que el desarrollo industrial estuvo basado en la fuerza de trabajo poco cualificada, dándose de manera acelerada en los países del centro y norte, que fueron los primeros en recibir inmigración, principalmente de los países del sur, pero más tarde de los países del Magreb y de Turquía, al mismo tiempo que disminuían los flujos europeos hacia América. La fuerza de trabajo extranjera, fundamentalmente masculina y que provenía del campo, no se percibía como población inmigrante, sino como “mano de obra temporal” o “trabajadores invitados” (Cachón, 2009:70-73). Se trataba de una política de gestión de flujos migratorios de “puertas abiertas”, de carácter circular, que correspondía a la lógica del capital, ya que además de servir a éste a través del bajo costo de la mano de obra, evitaba los costos de reproducción de la misma. Los gobiernos de los países receptores establecían acuerdos con los países de origen de los extranjeros para que llegaran a insertarse en la producción, y buscaban su retorno cuando lo consideraban necesario. La intención no era que los inmigrantes permanecieran y se integraran en la sociedad, sólo eran considerados como una respuesta coyuntural a la demanda de mano de obra. No obstante, la emigración temporal muchas veces se convirtió en permanente, ya que un elevado porcentaje se asentó y reagrupó a sus familias en los países de acogida.

En los años sesenta, comenzaría a gestarse la crisis del sistema de producción fordista. Esa década se caracterizará por levantamientos de la clase trabajadora¹²⁴, poniendo al descubierto la vulnerabilidad del régimen de producción ante la resistencia obrera.

Tomando como referentes a Estados Unidos y a Francia, Coriat afirma que “la década de 1960 fue testigo para una y otra formación social, de un agotamiento relativo y de la ausencia de un nuevo *relevo* susceptible de servir de apoyo a un *relanzamiento* de la acumulación de capital”¹²⁵. .

Si bien el descontento obrero surgía básicamente de una desvalorización de su fuerza de trabajo, también lo hacía por un hastío del carácter repetitivo y parcelado del trabajo, y será

¹²⁴ La resistencia obrera en Francia fue el referente más claro de la reivindicación obrera. Véase Coriat, El taller y el cronómetro, cap. 8.

¹²⁵ Ibid, p. 147.

justo en esta forma de organizar la producción donde comenzarán a manifestarse ineficiencias.

La medición de los tiempos y la línea de montaje comenzaban a ser ineficientes para lograr los niveles de productividad deseados.

Partiendo de que el trabajo estaba organizado bajo la *línea de montaje*, con el abastecimiento masivo de mano de obra no cualificada, el proceso de trabajo había exigido una mayor parcelación o descomposición del mismo. Por tanto, las distancias y los tiempos para transportar el producto de un proceso a otro se habían multiplicado. Con ello, la transformación del producto requería de *tiempos muertos* que perjudicaban la eficiencia de la producción.

Por otro lado, la organización supeditada a la línea de montaje, con cierta especialización del obrero en una sola tarea repetitiva del proceso, impedía su actuación a lo largo de la línea ante cualquier eventualidad, rompiendo así con el control de los tiempos. En suma, la productividad comenzó a verse afectada.

Los costos del salario también repercutieron, ya que no era fácil disminuirlos por el poder de negociación de los sindicatos. Además, comenzaba a experimentarse una crisis de sobreproducción como consecuencia de los cambios en los comportamientos del consumo que se habían gestado por el poder de compra. La demanda era ahora *diferenciada*, y ello exigía la búsqueda de innovaciones técnicas y de reorganización de la producción¹²⁶ que terminarían con la rigidez de la producción en serie.

Según Boyer, a partir de finales de los años sesenta se observa “un desajuste en el sincronismo entre productividad y salario real”. Las tensiones sobre la distribución de la renta, las presiones inflacionistas y la pérdida de competitividad descomponen el círculo virtuoso de producción-renta-demanda para dar paso a una situación en la que la

¹²⁶ La innovación de la organización se entiende como “cualquier modificación de la organización que se traduzca en una avanzada de conceptos nuevos en uno o varios de los ámbitos conexos que constituyen las técnicas de *la logística, la planificación de las fabricaciones, y la asignación de tareas* en los puestos de trabajo” (Coriat, El taller y el robot).

desaceleración de la inversión consolida la pérdida de dinamismo de la productividad (Boyer,1986:255).

Todos estos fenómenos anticiparían la crisis de 1973, cuyo detonante fue la escasez del petróleo en el mercado mundial. La caída del modelo de bienestar keynesiano y del régimen de producción fordista tendría lugar.

A finales de los años setenta la inflación se acelera en los países, comienzan a persistir los déficit públicos, y se presentan problemas de estabilidad monetaria y de equilibrio exterior. Las tasas de crecimiento disminuyeron: de 5,7% entre 1959 y 1973 a 3,1% de 1973 a 1979 y 1,1% de 1979 a 1983.

Pero la mayor consecuencia fue el desempleo. En el Reino Unido, entre finales de 1973 y de 1975, el paro pasó de medio millón de personas a más de un millón. En Bélgica, el paro juvenil representaba en 1975 el 44% del total del paro, mientras que en 1970 era del 25. En Alemania, la tasa de paro que en 1970 era sólo de 0,7% llegó al 4,8% en 1975. Por otro lado, en la Europa del Sur las tasas de paro fueron más elevadas como consecuencia de las tasas de retorno de inmigrantes y el menor grado de desarrollo.

Tabla 3
Evolución tasa de paro 1961-1973

Países	1961	1971	1973
Alemania	0,7	0,7	1
Bélgica	2,5	1,8	2,4
Francia	0,9	2,7	2,7
Países Bajos	0,5	1,3	2,2
Reino Unido	1,2	2,8	2,2
España	2,3	3,3	2,5
Italia	5	5,3	6,2
Portugal	2,2	2,5	2,5

Fuente: OCDE, en Abad 2000.

La necesidad de una adaptación rápida del empleo suscitó todos los esfuerzos de flexibilización laboral, que sería posible con la entrada de nuevas tecnologías en los procesos de producción, determinando un nuevo régimen de acumulación.

3.4.4. Las migraciones internacionales en Europa en la etapa actual del capitalismo.

La flexibilidad y el desempleo posfordistas

El posfordismo o “sistema de especialización flexible” como nueva fase productiva del capitalismo tiene sus antecedentes en la crisis de los setenta, que representó el fin de una etapa sustentada en el sistema de producción fordista y en un Estado keynesiano de bienestar.

En Europa, los gobiernos consideraron al inicio que la crisis significaba “desajustes locales” transitorios que debían ser resueltos con las habituales políticas económicas. En países como Francia, Italia y Bélgica se apoyó especialmente el empleo con subvenciones y se ampliaron las indemnizaciones al paro. En general, se buscó una reactivación keynesiana en el periodo 1975-1976, pero entre 1977 y principios de los ochenta la mayoría de los países adoptan una política salarial restrictiva ante la fuerte inflación y la falta de crecimiento y de competitividad.

La crisis parecía exigir grandes cambios en la gestión pública y en los sistemas productivos, siendo las relaciones laborales del pasado un obstáculo. El control de la inflación y la política salarial restrictiva se convirtieron en prioridad hasta convertirse las nuevas políticas económicas en una nueva ortodoxia.

El sistema de garantías de empleo se había convertido en un límite para que las empresas se adaptaran a la nueva coyuntura, por lo que los gobiernos intentaron racionalizar las transferencias al sistema de seguridad social. La evolución fordista de costes sociales crecientes resultó inconveniente con la desaceleración de los aumentos en productividad, dándose un conflicto entre la renta directa y la indirecta (Boyer, 1986).

Por otra parte, la composición de la economía había cambiado con el descenso relativo de la importancia del sector manufacturero tanto en términos de empleo como de valor añadido, al mismo tiempo que se dio una expansión del empleo en el sector servicios. El ascenso del sector terciario tuvo un impacto en materia de relación salarial, al dar la posibilidad de una

mayor flexibilidad, tanto por la estructura de organización del trabajo como por la diversidad de cualificación requerida.

En Francia disminuyó el empleo industrial de 5,9 millones en 1974 a 4,9 en 1983, mientras que el empleo en el sector terciario mercantil crecía 1,3 millones. En el Reino Unido, en 1973 la industria manufacturera representaba el 30% del empleo y el 28% del valor añadido. En 1983, estas proporciones habían caído, respectivamente, al 20 y 23%, mientras que el empleo en el sector servicios había pasado de 57 a 64%.

Tabla 4
Desindustrialización y ascenso del sector terciario en algunos países europeos

	Francia	Reino Unido	Irlanda	Bélgica	España	Italia	Alemania
Desindustrialización (tasa media anual)							
Empleo							
1960-1973	0,9	-0,6	2,1	0,1	1,0 a	0,8	0,1
1973-1981	-1,4	-2,9	2,0	-3,0	-1,6	0,0	-1,4
Ascenso del sector terciario (proporción con respecto a la población activa ocupada)							
1973	48,9	54,6	44,2	54,7	39,0	42,5	45,2
1979	54,7	58,6	48,1	61,3	44,2	47,4	49,9
1983	58,0	63,7	51,6 b	64,7 b	48,4	51,6	52,4

Fuente: Boyer, 1986. a:1964-1973; b:1982

La recesión impulsó la búsqueda de innovaciones tecnológicas y de organización de la producción que respondieran a los cambios en la demanda y a la internacionalización de las economías. Surgía una nueva división internacional del trabajo que redefinió la incorporación de los países al comercio y a la producción mundial. En este contexto, se promovieron las políticas neoliberales que impulsarían la liberalización del comercio y del capital financiero.

Los cambios en los procesos de producción que determinarán la nueva organización del trabajo y la división internacional del mismo se darán por la introducción de las tecnologías de la *automatización* y la *informatización* en los procesos productivos, que harán posible la

flexibilidad de la producción y del trabajo, necesarias para responder a las nuevas necesidades del mercado, dando paso al régimen de acumulación posfordista.

Ya en la década de los cincuenta habían surgido en las industrias Ford y Renault los primeros dispositivos de automatización¹²⁷, que podían producir sin la intervención manual, aunque la integración de estas innovaciones estaba limitada a la rigidez del proceso de producción y sólo eran utilizadas como apoyo para la producción de grandes volúmenes o de fragmentos complejos.

En cuanto a las tecnologías de la información, fue a principios de la década de los setenta que apareció el chip como insumo clave del ordenador, dándose hasta la segunda mitad de los ochenta la “PC revolution” (Carlota Pérez en Rodríguez y Dabat 2009). Al mismo tiempo, aunque Internet había aparecido a finales de la década de los setenta, se hacía posible en 1989 la transmisión, vinculación en red y el acceso al texto y a multimedia con la creación del protocolo de hipertexto (http), del programa html y de las direcciones url.

Así, es en la década de los ochenta que se combinan *la automatización de la producción* y *la informatización para la conducción de los procesos de trabajo*. Coriat lo describe de la siguiente manera: “...Un sistema complejo de computadoras, de calculadoras, y de autómatas programables es el que posibilita, en tiempo real, toda la administración de la conducción de las operaciones. Entonces se relega el trabajo “vivo” a algunas tareas imposibles de eliminar: programación de las máquinas y puesta en marcha de las instalaciones en cada ciclo de producción nuevo...¹²⁸”. Asimismo, reconoce que en el posfordismo la línea base de producción fordista sigue teniendo lugar con estas innovaciones tecnológicas que llevarán a *la flexibilidad de la producción*, necesaria para adaptarse a la inestabilidad y la diferenciación de los mercados.

El concepto de flexibilidad tiene cinco principios básicos según Boyer: 1) organización de la producción: aptitud para ajustar los equipamientos a una demanda variable en volumen y

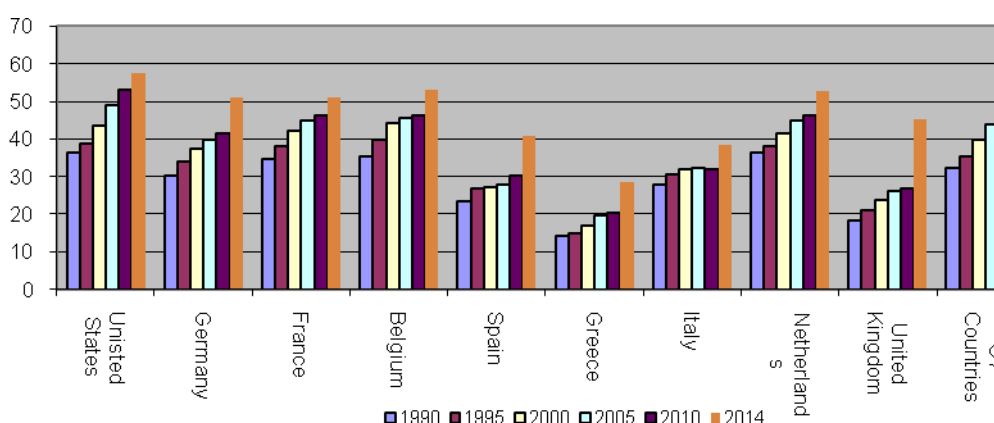
¹²⁷ La línea de traslado y la máquina herramienta de control numérico fueron las primeras técnicas automatizadas, innovadas en los años cincuenta. “...en el plano conceptual, la clave de la automatización de la máquina herramienta consiste en el hecho de asociar, a la máquina propiamente dicha y a sus herramientas, un director de control mediante el cual se transmitan las instrucciones de operación”. Véase Coriat, *El taller y el robot*, pp. 41-48.

¹²⁸ Ibid

composición, 2) estructura de las cualificaciones: adaptabilidad de los trabajadores a tareas variadas, complejas o no, 3) debilidad de las restricciones jurídicas que regulan el contrato laboral, 4) movilidad de los trabajadores: posibilidad de cambiar el empleo y la duración del trabajo en función de la coyuntura local y global, 5) formación de los salarios: sensibilidad de los salarios a la situación de las empresas y del mercado de trabajo, 6) cobertura social: eliminación de las disposiciones desfavorables al empleo en lo referente a la tributación y a las transferencias sociales (reestructuración y racionalización de las intervenciones del Estado para lograr una mayor eficacia, sobre todo en la creación de empleo¹²⁹.

En este marco de cambios en las estructuras productivas e institucionales, la electrónica, la informática y la automatización flexible generan ganancias en productividad. Según datos de la OECD, sus países miembros han elevado la productividad del trabajo de manera considerable en el periodo 1990-2010. Alemania ha tenido un aumento de 30 a 50,96; Francia de 34,6 a 51,07; Bélgica de 35,3 a 52,86; España de 23,6 a 40,71; Grecia de 14,4 a 28,44; Italia de 27,7 a 38,41; Países Bajos de 36,2 a 52,78 y Reino Unido de 18,2 a 45,25. Por otra parte, Estados Unidos ha pasado del 36,4 en 1990 a 57,29 en el 2010, y el G7 de 32,3 a 49,12.

Gráfica 21
Productividad laboral en algunos países de la OECD
US dollars (1990-2014)



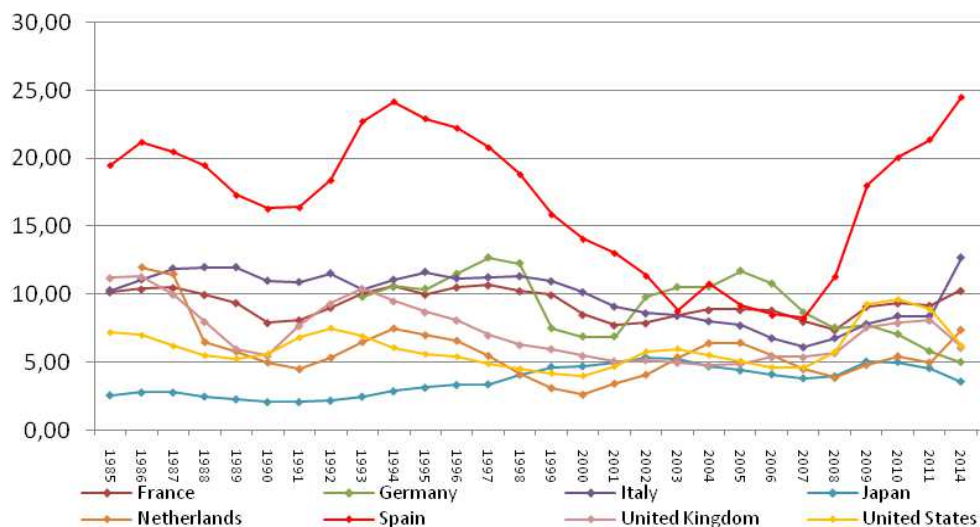
Fuente: Elaboración propia con datos de la OECD. *La Productividad laboral se mide como el producto interno bruto por hora trabajada.

¹²⁹ Boyer, Op. Cit. Capítulo 10.

Estos avances en productividad han desplazado a millones de trabajadores. En 1985, todos los países de la OECD reflejaban desempleo. En los países europeos, España, Italia, Países Bajos, Gran Bretaña y Francia, la tasa de desempleo era del 10 al 20%. En el año 1995, en Alemania, Reino Unido, Francia y Países Bajos estaba entre el 7 y el 10%; en Italia era de 11,6 y en España alcanzaba el 22,9% de la población activa.

En el 2005, la tasa de desempleo en Alemania llegaba al 11,7%; en Francia, Países Bajos, Italia y España oscilaba entre el 8,8 y el 9,2%, y en Reino Unido era del 4,9%. En 2009, los países considerados presentan una tasa menor al 10%, salvo España, que muestra una tasa de 18%. Por último, en 2014, España alcanza el 24,5% de población desempleada, Italia el 12,7; Francia y Países Bajos presentan un ligero aumento con respecto a 2009 con 10,3 y 7,4%, mientras que Reino Unido y Estados Unidos reflejan tasas en torno al 6%.

Gráfica 22
Tasas de desempleo en países seleccionados (1985-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI.

La nueva etapa de las migraciones en Europa

Con todos estos cambios en la economía capitalista, comenzará también una nueva etapa de las migraciones en todo el mundo y en particular en Europa. El reclutamiento organizado de

mano de obra llegará a su fin, y comenzarán las políticas restrictivas a la entrada de inmigrantes internacionales. La demanda de trabajo será ahora limitada como consecuencia de las nuevas tecnologías en los procesos productivos y de la nueva división internacional del trabajo, que se caracteriza por llevar el capital productivo ahí donde pueden disminuirse costes de mano de obra en lugar de atraer ésta a donde se requiere. No obstante, a pesar de las nuevas políticas migratorias restrictivas y del desempleo que comenzó con la crisis de 1973 y que persistía en décadas posteriores, los países europeos continuaron recibiendo inmigración. Además, muchos trabajadores migrantes de la etapa anterior se habían sedentarizado.

Por un lado, el movimiento de trabajadores dentro de Europa continuó, sobre todo de personal cualificado. Por otro, a mediados de la década de los ochenta, comienza la llegada de trabajadores migrantes provenientes de África, Asia y América Latina.

En muchos de estos países, las políticas económicas de apertura de mercados y financiera dieron lugar a la pobreza y la desigualdad, al desempleo y al trabajo informal, lo cual aceleró las migraciones económicas internacionales.

Se aceleró también la inmigración proveniente de los países del este de Europa, como consecuencia de la desintegración de la Unión Soviética y los movimientos por reunificación familiar, refugiados o solicitantes de asilo.

Tales migraciones se han visto facilitadas por los grandes avances en los sistemas de comunicación y de información que caracterizan a la etapa actual del capitalismo llamado globalización.

Aún con las altas tasas de paro que han alcanzado los países del sur de Europa, sobre todo España, cuya tasa fue de 17% en 1983, 22,8% en 1993 y de 19,5% en 1998, estos países se convirtieron en receptores de inmigración como consecuencia del cierre de fronteras de los destinos tradicionales y del desarrollo económico y social que han experimentado.

A mediados de la década de los noventa, la presencia de trabajadores inmigrantes comenzó

a ser un tema de debate. Se observaba la necesidad de esta mano de obra por un lado, para cubrir puestos de trabajo que la sociedad nativa no cubría, y por otro, como consecuencia de la baja fecundidad. No obstante, la población inmigrada crecía provocando una sensación de “invasión”. En 1995, el total de población extranjera en los países europeos de la OCDE era de 19.400.000, de los cuales sólo 6.700.000 eran ciudadanos de la UE (OCDE,1997; en Castles y Miller, 2004:103).

Tabla 5
Población extranjera residente en países seleccionados de la OECD
(en miles)

País	1980	1985	1990	1995	1999
Alemania	4,45	4,38	5,24	7,71	7,34
Francia	3,71		3,60		3,26
Holanda	521,00	553,00	692,00	757,00	651,00
Reino Unido		1,73	1,88	2,06	2,21
Portugal			108,00	168,00	191,00
España		242,00	279,00	500,00	801,00
Italia	299,00	423,00	781,00	991,00	1,52

Fuente: OCDE; en Castles y Miller 2004.

En cuanto a la situación de los inmigrantes en el mercado de trabajo en los países europeos, la OECD mencionaba lo siguiente para el año 2001¹³⁰:

- En la mayoría de los países el número de extranjeros ha aumentado en los últimos 10 años.
- El empleo temporal de extranjeros se está extendiendo lo cual puede influir en la utilización de trabajadores indocumentados por parte de los empresarios.
- La mano de obra extranjera está concentrada en ciertos sectores, sobre todo en los servicios a la empresa y a los hogares.
- En algunos países los trabajadores extranjeros son generalmente más vulnerables al paro que los autóctonos.
- El empleo de extranjeros en el mercado de trabajo suele responder a fluctuaciones cíclicas y a las necesidades de corto plazo.
- La contribución de la inmigración no sólo se da en términos de aumento de la

¹³⁰Cachón, Lorenzo, “La España inmigrante: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración”, pág. 89.

población activa sino de acumulación de capital humano, demandado con el crecimiento económico y el uso de nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

La reestructuración de los mercados de trabajo ha dado lugar a la agudización de su segmentación. Por un lado, a la demanda de trabajadores cualificados para aquellas actividades industriales donde se han introducido las nuevas tecnologías; por otro, se han demandado trabajadores, principalmente migrantes, en sectores intensivos en mano de obra, tales como la construcción y los pequeños servicios. La precariedad laboral en el segundo segmento del mercado de trabajo se ha hecho presente. Un motivo de ello ha sido la presencia de migración irregular, sobre todo en los países del sur.

Por otro lado, la paulatina sedentarización de los migrantes tanto regulares como irregulares, está dando lugar al reto de la incorporación económica y social de la población extranjera. Es la *integración de los inmigrantes* uno de los temas centrales que se discuten hoy en los países europeos.

3.5. Conclusiones

Las teorías marxista y de los *mercados de trabajo duales* de Piore, ofrecen el marco teórico más general para los objetivos de este estudio.

De las perspectivas estudiadas, el planteamiento de la teoría marxista sobre *trabajo y fuerza de trabajo*, determinación del salario y acumulación de capital, y su particular afirmación de que, conforme aumente esta última aumentará la superpoblación relativa, siendo las migraciones laborales internacionales parte de ésta, se considera el marco general inevitable para comprender las migraciones laborales internacionales como parte importante de un proceso histórico y sistémico de relaciones económicas y sociales que requiere de éstas para reproducirse.

La perspectiva de Piore sobre la existencia de un mercado primario y uno secundario no sólo dentro de una misma economía sino dentro del primer sector, y la explicación que da de la misma, comparte algunos planteamientos esenciales del marxismo. Considera que la dualidad surge de los cambios en los niveles de productividad que determinan cambios en la demanda, fijados por una mayor o menor necesidad de flexibilizar la producción, dando lugar a un mercado de trabajo estable, con salarios elevados y amplios derechos laborales, frente a otro con inestabilidad, bajos salarios y protección insuficiente. En el fondo, la teoría de Piore distingue la esencia de la lucha de clases a través de un dualismo en las economías modernas entre el trabajo y el capital, entre la población privilegiada y los trabajadores.

Es en el reconocimiento de la necesidad de flexibilizar el trabajo donde radica la importancia de la teoría de los mercados de trabajo duales para esta investigación, ya que la informalidad del empleo y los aspectos que la componen se reconocen como parte de este proceso. Un segundo aspecto que se rescata de esta teoría, y que marca el análisis cuantitativo en este estudio, es la distinción de la población inmigrada en el segundo segmento del mercado de trabajo. Teniendo esta perspectiva como base, se ha optado por hacer un estudio comparativo, en la medida de lo posible, entre la parte más significativa de la población inmigrada latinoamericana en España y la población autóctona.

Las teorías de las migraciones laborales internacionales han tenido avances importantes para su comprensión. No obstante, se plantea la necesidad de construir nuevos enfoques.

Si bien las perspectivas más recientes que se ocupan de observar las migraciones laborales internacionales comienzan a interesarse por su integración y su impacto en los ámbitos social, económico, político y cultural de las sociedades receptoras, lo que ha llevado a estudiar aspectos sobre la identidad tanto del migrante como del autóctono, y a tratar temas que tocan lo político y lo institucional como el papel de los Estados-nación, la rapidez de sus cambios, determinados por las permutaciones en el sistema de producción capitalista, obliga a acelerar su análisis, a mejorar los planteamientos existentes, y a generar nuevos enfoques acordes a la multiplicidad de sus facetas, dentro de la cual se echa en falta

un planteamiento arduo sobre los efectos de la migración en los países de origen. En esta gran tarea, hace falta diversificar la investigación focalizada en determinados espacios, grupos y situaciones, que contribuya a conformar supuestos. No obstante, las teorías recientes tienen el gran mérito de avanzar hacia la comprensión más amplia de los movimientos y establecimientos migratorios, más allá de las causas que los originan.

Las diferentes formas de organizar la producción en la historia del capitalismo han transformado el consumo de la fuerza de trabajo y su valoración.

De acuerdo a las etapas consideradas en la última parte del primer, las mutaciones más importantes en el consumo de la fuerza de trabajo y su valoración han sido las siguientes:

- *El sometimiento de los trabajadores a un ritmo de trabajo*, que tuvo comienzo en la etapa de *cooperación simple* con la socialización forzosa de éstos en un mismo espacio, constituyendo la relación propiamente capitalista. Esta medición de tiempos y movimientos se desarrollaría plenamente con el taylorismo a finales del S. XIX, se acentuaría en el fordismo a partir de 1918 con el nacimiento de la línea de montaje, y continúa presente en los procesos de trabajo.
- *La conversión de un obrero individual que producía de principio a fin un valor de uso a un obrero parcial de un mecanismo colectivo*. La fragmentación de ocupaciones y la especialización han adquirido importancia en las diferentes etapas, sobre todo en la parcelación de tareas durante el fordismo.
- *Un aumento de la tecnificación del trabajo* que ha traído consigo:
 - el desplazamiento de millones de trabajadores,
 - el desarrollo paulatino de una división y jerarquización de la fuerza de trabajo con su correspondiente escala de salarios.
 - la generación y reproducción de la clase obrera “no cualificada” a la par del nacimiento del trabajo cada vez más cualificado.
 - la disminución paulatina de la importancia del trabajo manual y directo, y su sustitución por las tecnologías y el trabajo indirecto.
- *Un aumento de la capacidad o fuerza productiva individual del trabajo* propiciada en cada etapa por:

- un incremento en la intensidad del trabajo y/o en la prolongación de la jornada laboral,
 - una mayor eficacia técnica de los medios de producción utilizados,
 - un aumento en la productividad del trabajo.
- *La producción de una masa mayor de valor de uso y, por ende, la reducción del tiempo necesario de trabajo para la producción y el aumento de la magnitud del plus trabajo.* Cada etapa ha inaugurado un nuevo *modo de consumo productivo de la fuerza de trabajo obrera*; una disminución del coste de mano de obra, mientras que se incrementaban la productividad y la intensidad del trabajo.

Por otra parte, estas etapas se han caracterizado por:

- La importancia de los movimientos migratorios, que han facilitado el abastecimiento de mano de obra para impulsar las “nuevas formas” de producir y que han cambiado conforme a las transformaciones en cada una de estas etapas, distinguiéndose cada vez más por la diversidad de los países emisores, de sus causas y de los factores y políticas que las “regulan”.
- La explotación de la fuerza de trabajo en sus diferentes formas y la presencia de obreros desplazados.
- La manipulación del salario como instrumento para garantizar el consumo de la fuerza de trabajo (en el fordismo a través de su elevación para responder a la demanda; y en el taylorismo, para procurar la no agrupación en sindicatos).
- La tendencia al debilitamiento de la relación salarial (salvo en la etapa fordista, y presente, sobre todo, en la actualidad) y la presencia de la informalidad laboral.
- En cada una de estas etapas se ha gestado la crisis y ha surgido una nueva *forma de producir*.

Capítulo 4. La inmigración latinoamericana en el mercado laboral y los efectos de la crisis.

4.1. Introducción

La entrada de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986, hoy Unión Europea, marca un nuevo periodo de su economía, distinguido por la paulatina flexibilización de los mercados, la ocupación concentrada en el sector servicios y la desaceleración de la productividad del trabajo como consecuencia de la especialización sectorial en actividades caracterizadas por una elevada intensidad en mano de obra, sin dejar de tener presencia el desempleo como principal característica del mercado de trabajo.

Es a partir de esta integración que comienzan a presentarse saldos migratorios positivos en el país y a darse un flujo continuo de población extranjera que se intensifica a partir del año 2000, impulsada por la bonanza económica que inicia en 1995 y se expande hasta el 2007.

El año 2008 abre una etapa prolongada de crisis económica que continúa en la actualidad y cuya mayor consecuencia ha sido el desempleo de los españoles y de la población inmigrada, pero también ha generado otros efectos como la informalidad laboral, manifiesta principalmente en la contratación temporal y en el empleo a tiempo parcial.

El objetivo de este capítulo es distinguir los efectos que ha tenido la crisis económica actual en el mercado laboral inmigrante, haciendo énfasis en la población proveniente de América Latina. Para ello, se propone plantear un marco general de la economía, del mercado de trabajo y de la inmigración en España antes y durante la crisis.

El capítulo se divide en tres partes. El primero plantea antecedentes generales en torno a los principales cambios en la estructura productiva a partir de los años ochenta y una visión de los procesos migratorios en España

En la segunda parte se observan las etapas previas a la crisis. La que inicia con la crisis del petróleo de 1973 y se extiende hasta 1985, y la que comienza en esa segunda mitad de los ochenta y se prolonga hasta finales de 2007, y expone la llegada de la crisis actual.

El siguiente apartado analiza sus efectos en la población inmigrada: en la población en edad de trabajar y en la propiamente activa, en la población ocupada, y en el desempleo, haciendo énfasis en la población latinoamericana. Por último, se observa la informalidad del empleo de la población autóctona e inmigrada, de acuerdo a los criterios propuestos.

4.2. Antecedentes generales: mercado laboral, desempleo y movimientos migratorios.

Las transformaciones del mercado laboral español

El término del régimen dictatorial marca un nuevo capítulo de la realidad contemporánea española, que pasará por años difíciles de crisis económica y ajuste industrial para pasar después a la integración en Europa con sucesivas fases de expansión, interrumpidas por el periodo de crisis 1992-1994 y por la crisis actual que comienza luego de catorce años de expansión económica.

Durante el régimen dictatorial, el crecimiento económico había estado basado más en el aumento de la productividad del trabajo que en la generación de empleo, si bien en menor medida que en el resto de los países comunitarios. Esto se ha explicado con la hipótesis de que no existía suficiente flexibilidad en los mercados de factores y productos que ayudara a disminuir el desempleo vía descenso de los salarios reales.

Tabla 6
Aumento de la productividad por persona empleada en porcentajes (media)

1968-1973	5,8
1975-1985	2,7
1986-1990	0,9
1991-1994	2,2
1995-2007	0,6

Fuente: INE y Comisión Europea; en Attali Jacques 2009.

A partir de 1985, con la incorporación de España en la CCE (Comunidad Económica Europea), se abre una nueva etapa de la economía española¹³¹, la presión a la baja de los salarios, sobre todo a partir del año 2000, debido a la entrada masiva de población inmigrada, en su mayoría ocupada en sectores de baja productividad como el de la construcción y los servicios, y la paulatina flexibilización de los mercados, dieron lugar a un modelo más generador de empleo acompañado de una desaceleración de la productividad del trabajo, que ha crecido a un ritmo inferior a la media europea desde mediados de los ochenta, dejando al progreso tecnológico estancado desde 1995.

Transformaciones como el cambio en la estructura productiva, la apertura comercial al exterior, el aumento del peso del gasto público en el PIB y la mayor equidad en la distribución de la renta tendrán lugar en esta nueva etapa (Myro, 2007).

No obstante, los cambios en la estructura productiva se han dado en detrimento de la agricultura y en favor de la industria y los servicios. En 1985, un 18% de los trabajadores estaban ocupados en la agricultura; en 2012, menos del 5%. La industria también pierde peso en el empleo a partir de 1985, ocupando ese año al 34% de la población, y en 2012 al 20%. Por otra parte, la ocupación en los servicios ha ido en ascenso desde 1960. En ese año representaban el 31,7% de la ocupación, en 1985 prácticamente el 50% y en 2012 casi el 75%.

¹³¹ Para una revisión de la construcción europea y de la participación española, véase el apéndice del Capítulo I en Lecciones de economía española de José Luis García Delgado y Rafael Myro, p.p. 41-43.

Tabla 7
Distribución porcentual del empleo en España entre actividades productivas
(años seleccionados)

Año	Agricultura y pesca	Industria, energía y construcción	Servicios
1985	18,3	34,1	49,9
2005	5,3	29,7	65,0
2012	4,3	20,7	74,9

Fuente: Myro 2007 y EPA para los datos de 2012.

Si bien desde 1985 el crecimiento del sector agrario ha sido inferior al del conjunto de la economía, destaca su creciente integración internacional a partir de la unión con los países europeos. El comercio en favor de los socios comunitarios ha llevado a superávit comercial en buena parte de los años de las últimas décadas y se ha dado un incremento en la productividad del trabajo en el sector. Su evolución y relevante transformación se ha explicado por las ventajas comparativas existentes y los mecanismos de protección frente a la competencia exterior.

Por otro lado, la contribución de la industria al crecimiento económico español se ha reducido desde 1985, tanto en términos de valor agregado bruto como de empleo. Su crecimiento hasta mediados de los noventa se basaba principalmente en el aumento de la productividad del trabajo como resultado de los cambios en la especialización sectorial de las manufacturas, de la capitalización de las instalaciones y del aumento en el rendimiento medio por trabajador. A partir de entonces se ha dado también por la escasa generación de empleo, mientras que la productividad del trabajo se ha visto estancada.

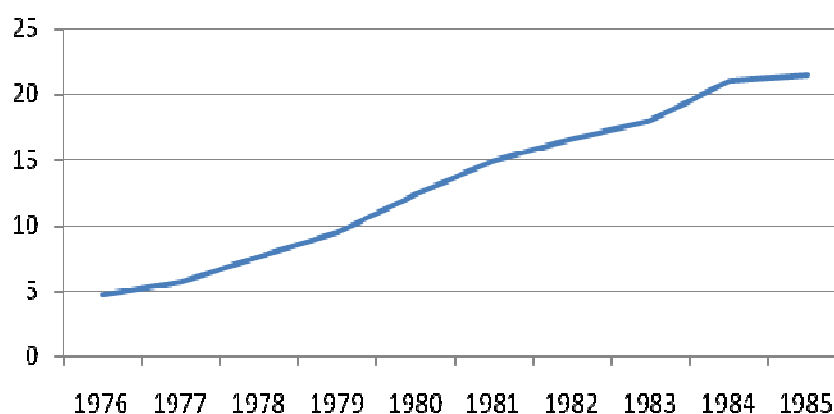
La existencia de un marco competitivo más exigente a raíz de la incorporación de España en la Europa comunitaria llevó a un aumento gradual del peso de las exportaciones y las importaciones sobre la producción manufacturera y a su aumento relativo respecto al PIB. No obstante, el proceso de internacionalización de las empresas industriales se ha caracterizado por su especialización en industrias tradicionales, dándose un aumento de las importaciones de manufacturas avanzadas, lo que ha provocado déficit comercial.

El sector servicios es el de mayor presencia en la estructura productiva española desde 1985, aportando las dos terceras partes de la producción y el empleo. Su participación en la producción nominal agregada de la economía junto al estancamiento de su importancia relativa en la producción real son el resultado de un menor crecimiento de la productividad en el sector, como consecuencia de la especialización sectorial en actividades caracterizadas por una elevada intensidad en mano de obra no cualificada y una baja intensidad en capital físico. El débil avance de la productividad puede explicarse además por el reducido tamaño de empresa que predomina en estas actividades y que dificulta las economías de escala, así como por el grado de competencia aún insuficiente.

El desempleo como problema estructural

A partir de la crisis del petróleo de 1973 el desempleo en España se ha distinguido por crecer con rapidez y persistir en niveles elevados aun en épocas de bonanza. En el periodo que abarca desde dicha crisis hasta 1985, la economía española se caracterizaba por el estancamiento de la rentabilidad y de la inversión debido al aumento de los salarios reales y los elevados tipos de interés. La tasa de paro pasó de 5,69% en 1977 a 21,48 en 1985.

Gráfica 23
Evolución de la Tasa de paro (1976-1985)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Esta persistencia de altas tasas de paro llevó a buscar explicaciones sobre su origen, que si bien son diversas y no sencillas de abordar, requieren ser observadas para tener un primer acercamiento a las causas de la principal característica del mercado de trabajo en España: el desempleo estructural. Se distinguen principalmente las siguientes¹³²:

1. La explicación convencional¹³³. Se refiere a los problemas de demanda de trabajo poniendo énfasis en los costes salariales. Sostiene que las altas tasas de paro tienen origen en el intenso aumento de los precios del petróleo que se produce en 1973, el cual imposibilitó seguir aumentando indefinidamente la capacidad productiva de la economía y los niveles de consumo. En principio, diagnostica el paro español esencialmente como *paro neoclásico* (el causado por un excesivo nivel de los salarios reales). “La tesis es que en la primera mitad de la década de los setenta los salarios subieron por encima del nivel correspondiente al pleno empleo y dejaron sentir sus efectos sobre la ocupación unos años más tarde. Posteriormente disminuyeron, pero no lo suficiente para eliminar la brecha que se había creado entre el salario real y el salario de pleno empleo”¹³⁴. Autores como Bruno y Sachs apoyaron que el crecimiento excesivo de los costes salariales constituyó una de las causas más importantes del paro, y formalizaron esta idea en la literatura económica a través del modelo de brecha salarial¹³⁵. Otros como Dolado, Malo de Molina y Zabalza afirman que durante la primera fase de la crisis del petróleo, los principales factores que impulsaron el crecimiento del desempleo fueron el precio real de los inputs importados, la presión de los sindicatos y los impuestos (la cotización media de los empresarios de la industria en relación al coste laboral creció un 73,3% entre 1964 y 1984). (Ídem: 772). Por otra parte, el país mostraba una saturación de la demanda de trabajo en los sectores más afectados por la crisis económica internacional. En industrias como la siderurgia, química,

¹³² Para la explicación convencional, ver las lecturas 17 a 20 de Luis Ángel Rojo, José Viñals y Juan José Dolado sobre la explicación del *paro neoclásico*, en Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, “Estudios de economía del trabajo en España. III: El problema del paro”, Madrid, 1991. Para la explicación estructural, ver el trabajo de Lluís Fina en la lectura núm. 24 y el de Luis Toharia en el volumen II. Para la explicación tecnológica véase la lectura núm. 26 de la obra citada, volumen III, con los trabajos de Julio Segura y Jordi Jaumandreu.

¹³³ Véase ídem lecturas 22 y 23 y el análisis *shift-share* de De Juan, López y Gómez en “Análisis estructural de la creación y destrucción de empleo en España (1980-1991)”, *Mercado de Trabajo y medio ambiente*, Universitat de València.

¹³⁴ De Juan, O., Roca J. y Toharia L., en *El desempleo en España. Tres ensayos críticos*. Universidad de Castilla-La Mancha, 1996, pág. 50. En su estudio impugna la idea del salario de pleno empleo que lleva a esta conclusión.

¹³⁵ Véase la lectura 19 de José Viñals en la obra citada del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y los trabajos de Bruno y Sachs (1985), Bruno (1986), FMI (1986) y Perspectivas Económicas de la OCDE, citados por el autor.

electrodomésticos de línea blanca y automóviles disminuyó la demanda. Al mismo tiempo, las industrias intensivas en trabajo como la agricultura, alimentación, textil y calzado en las que estaba especializado el país se convirtieron en “industrias de demanda débil”.

Además, en la década de recesión (1974-1984), la tasa bruta de capital en el sector privado cayó, siendo la inversión una vía para entender los problemas estructurales de la demanda.

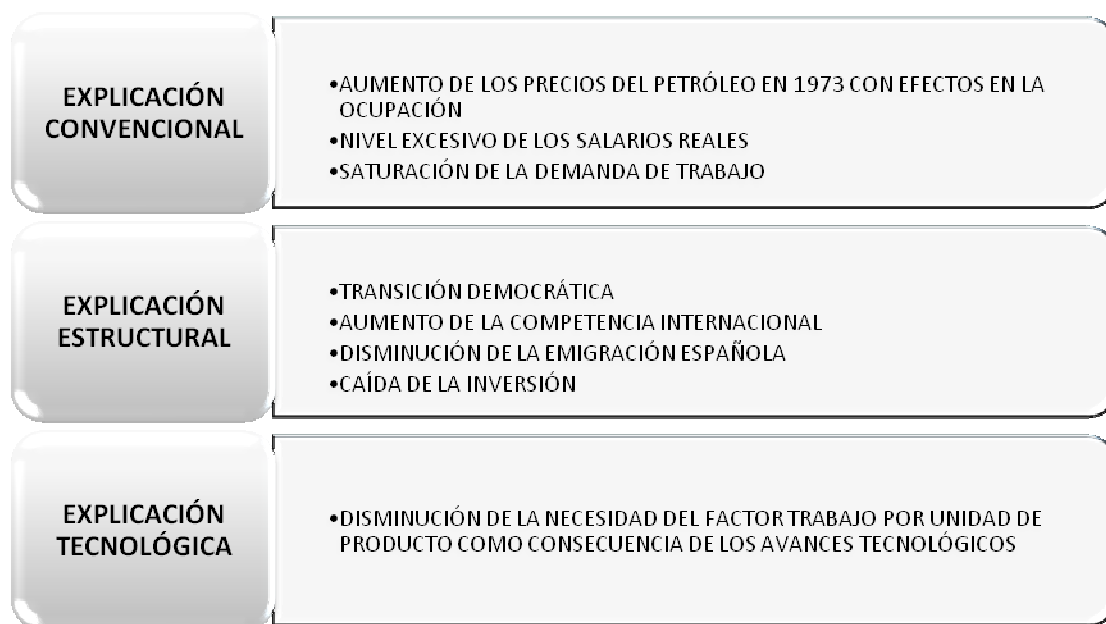
2. La explicación estructural. Afirma que la magnitud del aumento de los salarios reales es dudosa, y que, en todo caso, se dio sólo hasta 1977, sin conducir precisamente a una gran reducción de los beneficios que llevara a la disminución de la inversión productiva y del empleo. La explicación del origen de las altas tasas de paro estaría entonces en la ruptura del modelo económico franquista (basado en un tejido industrial de empresas pequeñas e ineficientes, protegidas de la competencia internacional) y el paso a un sistema democrático en el que las empresas con una estructura productiva débil no pudieron hacer frente a los aumentos salariales y fueron a la quiebra con los consiguientes efectos en el empleo. Al mismo tiempo, la competencia internacional, la caída de la inversión (dados por la incertidumbre por el cambio de régimen y por los altos tipos de interés reales), la caída del empleo agrícola y la pérdida de emigración hacia el exterior fueron causas que contribuyeron al desempleo. Esta visión está en desacuerdo con la flexibilidad del mercado de trabajo vía costes de despido y resalta otras vías como el grado de utilización de la capacidad instalada o la variación de la jornada laboral.

3. La explicación tecnológica. Enfatiza que España ha estado inmersa en un proceso de avance tecnológico que ha llevado a la reducción de las necesidades de trabajo por unidad de producto¹³⁶. Oscar de Juan afirma que el fuerte crecimiento de la productividad no sólo explica la destrucción de puestos de trabajo en las recesiones sino también la menor creación de empleo en la recuperación, y distingue que el mayor crecimiento de la productividad en España se ha explicado principalmente por los siguientes motivos: a) el país partía de niveles tecnológicos inferiores y no fue difícil asimilar las tecnologías extranjeras, b)

¹³⁶ Por medio de cálculos de las tablas input-output de la economía española para el período 1975-1980, de la estimación de una función de producción agregada para toda la industria en el período 1964-1983, y de la estimación de la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital para una muestra de grandes empresas industriales en el período 1979-1981, autores que proponen esta explicación demostraron la reducción del trabajo necesario para satisfacer la demanda debido al cambio técnico. Ver los trabajos de Julio Segura y Jordi Jaumandreu. Ídem.

por una fuerte penetración de las empresas multinacionales que trajeron la tecnología más avanzada, c) quiebra masiva de empresas marginales que llevó a elevar la productividad media de los sectores a los que pertenecían¹³⁷.

Diagrama 5
ORIGEN DE LAS TASAS DE PARO



Estas respuestas sobre el origen del paro rescatan aspectos interesantes. La explicación convencional, a pesar de que atribuye la existencia del desempleo básicamente a los altos salarios sin que éstos hayan ganado capacidad adquisitiva desde principios de los noventa, deja claro que la crisis de los setenta marcó el inicio de una reestructuración productiva y de los parámetros de consumo.

La explicación estructural, por otro lado, afirma que tal reestructuración se da a partir de la ruptura del modelo económico franquista y de la nueva inserción de España en la economía y la competencia mundial, la cual ha llevado a la pérdida de empleo en sectores como el agrícola y a la flexibilidad del mercado de trabajo por varias vías, descalificando aquéllas que lo precarizan.

¹³⁷ De Juan, O. Ídem.

Ambas apreciaciones confirman que, en suma, el cambio de *régimen de acumulación*, que prácticamente coincide con la entrada de la democracia en España, y con un nuevo *modo de regulación*, ha determinado el comportamiento del desempleo y del mercado de trabajo.

En cuanto a la última perspectiva, los avances tecnológicos también se han acentuado en este nuevo régimen de acumulación, y de hecho, lo han definido. Si bien el uso de las nuevas tecnologías no ha llegado a los límites que afirmaba Jeremy Rifkin en su obra *El fin del trabajo*, sin duda han reestructurado la organización de la producción y con ella los niveles de productividad, de inversión y de empleo.

Más allá del origen, una de las respuestas a la persistencia del desempleo, incluso en momentos en que el crecimiento real del PIB ha ido en aumento, ha sido las rigideces en el mercado laboral. Es decir, se cree que el grado de flexibilidad del mercado laboral es determinante del nivel de desempleo.

Si entendemos por flexibilidad laboral básicamente que: a) los salarios reaccionen de forma rápida y significativa a la coyuntura económica o a la situación de cada empresa, b) las empresas puedan adaptar numéricamente sus plantillas a las necesidades productivas del momento, contratando o despidiendo trabajadores sin trabas o con el mínimo de éstas, y c) los empresarios puedan utilizar mano de obra con el mínimo posible de restricciones (cambios de horario, de tareas realizadas, movilidad geográfica,...) según las necesidades del momento¹³⁸; puede afirmarse que España ha experimentado a partir de los años ochenta un aumento importante de la flexibilidad sin que ello se haya reflejado en una disminución significativa de las tasas de paro.

A partir de mediados de esa década, el aumento de la contratación temporal ha contribuido a flexibilizar las plantillas de trabajadores de manera importante y la flexibilidad en términos de utilización de la mano de obra con el mínimo de restricciones es cada vez más acentuada.

En suma, como expresa Standing refiriéndose a los años ochenta: “la flexibilidad del mercado de trabajo, definida de cualquier manera razonable, ha experimentado un enorme crecimiento en Europa (y en España) en los últimos diez años, y lo mismo ha ocurrido con el paro. Por consiguiente, resulta un tanto difícil (aunque no es imposible, desde luego) acusar

¹³⁸ Jordi Roca en *El desempleo en España. Tres ensayos críticos*, ídem, pág. 72

a la rigidez del mercado de trabajo del aumento del paro”¹³⁹. No obstante, lo que sí parece claro es que la flexibilidad laboral ha provocado que las fluctuaciones en el empleo (positivas o negativas según épocas de auge o recesión) sean más pronunciadas.

Otra respuesta en discusión es que el desempleo es un problema de oferta laboral, básicamente propiciado por: a) un desajuste entre las cualificaciones requeridas por las empresas y las cualificaciones de los desempleados, b) un exceso de trabajadores poco cualificados, poco “productivos” respecto a los niveles salariales mínimos, y c) actitudes poco favorables a buscar trabajo o a aceptar determinados empleos, derivadas de un sistema generoso de protección al desempleo. Los primeros dos puntos se han argumentado con el dato empírico que refleja la concentración del desempleo en la franja de trabajadores con menos educación formal. No obstante, el desempleo existe en todos los rangos de educación y nada garantiza que con más formación de los que no tienen trabajo habría menos desempleo. Por otra parte, al comparar las cifras de “ofertas de empleo” con las de contrataciones, se ha comprobado que el porcentaje de plazas no cubiertas es muy bajo, por lo que no parece ser un problema de inadecuación laboral¹⁴⁰.

En cuanto a una protección por desempleo generosa que impide la búsqueda de trabajo o la aceptación de ciertos empleos, en la segunda mitad de los años ochenta disminuyó el peso relativo de desempleados que llevaban más de un año buscando empleo. Además, hay que recordar que un porcentaje significativo de desempleados no percibe ninguna prestación económica.

Toharia afirma que: “los estudios existentes tienden a concluir que el sistema actual de prestaciones no supone un fuerte desincentivo a la búsqueda de empleo, como lo sugieren, por una parte, el hecho de que la tasa de salida no tiende a acentuarse cuando los perceptores se aproximan al final de su periodo de derecho, y por otra, el hecho de que no parece observarse una clara influencia de la duración del periodo en la probabilidad de

¹³⁹ Standing, G. (1990), “La flexibilidad del mercado laboral y la inseguridad: hacia una estrategia distinta” en Brunetta, R. y Dell’Aringa, C. (comp.) *Relaciones laborales y resultados económicos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992, pág. 535; citado por Jordi Roca, ídem.

¹⁴⁰ Ver Recio, A. (1994b), “Paro y flexibilización del mercado laboral en España: comentarios a una reforma”, IV Jornadas de Economía Crítica, Valencia, 10-12 de marzo; citado por Roca, ídem.

salida...No se trataría tanto, pues, de “controlar” a los perceptores cuanto de mejorar su ritmo de salida del sistema” (Toharia, 1996:139).

De todas formas, es el sistema económico el que no ha sido capaz de generar los empleos necesarios con las condiciones más aceptables en cuanto a salario y tipo de contratación, por lo que puede afirmarse que el problema del desempleo es un problema de demanda de trabajo, no de oferta.

Si bien no es posible argumentar una única respuesta válida sobre el origen y la persistencia del desempleo, es claro que el comportamiento del mismo y de otros elementos del mercado de trabajo, ha estado determinado por el proceso de reestructuración productiva y de inserción en la producción y el comercio mundial que ha tenido España, pudiendo distinguir tres grandes etapas desde la crisis de 1973.

Movimientos migratorios en España

Los procesos migratorios en España desde finales del siglo XIX hasta nuestros días han pasado por tres etapas. La primera, como país emisor, puede dividirse en dos periodos. El primero, marcado por la emigración hacia América Latina, previo a la crisis de 1929 (más de tres millones y medio de españoles se establecieron en esa región entre 1880 y 1930, motivados, entre otras razones, por el desequilibrio existente entre una población creciente y el aprovechamiento insuficiente de los recursos), y por la emigración forzada como consecuencia de la Guerra Civil¹⁴¹.

¹⁴¹ Romero Valiente Juan Manuel. Departamento de Historia II. Facultad de Humanidades Universidad de Huelva. *Tendencias demográficas durante el siglo XX en España*. INE.

Diagrama 6
MOVIMIENTOS MIGRATORIOS EN ESPAÑA



El segundo periodo de esta primera etapa como país emisor, comienza a finales de la década de los cincuenta con la reducción de la emigración hacia los países latinoamericanos y la nueva orientación hacia los países desarrollados de Europa Occidental en el marco del auge del fordismo. De 1955 a 1973, 2,5 millones de españoles emigraron principalmente a Francia, Alemania y Suiza. En ese tiempo, España formaba parte de los cinco países europeos con un saldo migratorio negativo, junto con Italia, Irlanda, Grecia y Portugal.

Como consecuencia de la crisis del petróleo de 1973 y la transición democrática tras el final de la dictadura franquista, la emigración española se redujo y se dio un incremento de los retornos.

Una segunda etapa se distingue a partir de los años ochenta como país receptor, cuando el sistema migratorio internacional tiene importantes transformaciones como consecuencia del nuevo “régimen de producción” y de los avances tecnológicos que facilitaron la movilidad, al mismo tiempo que la propiciaron debido a los efectos de la globalización en las economías en desarrollo. En este contexto, España comenzó a tener un saldo migratorio positivo en 1986. La presencia de extranjeros fue continua y la inmigración se percibió como un fenómeno con repercusiones económicas, sociales y políticas.

Lorenzo Cachón identificó como factor desencadenante del auge de estas migraciones el *aumento del nivel de aceptabilidad de los autóctonos*. Esto significa que los puestos de trabajo estaban por debajo del nivel de lo que les parecía socialmente aceptable a los españoles, y que estaba determinado básicamente “por la posición que ocupan los trabajadores en el sistema de reproducción social tanto en la familia como en la estructura de clases”¹⁴². Observó una progresiva dualización social “donde una creciente concentración de rentas produce una fuerte demanda de servicios auxiliares de salarios bajos...Un desajuste creciente entre lo deseable y lo ofertado desde el sistema productivo, entre una fuerza de trabajo autóctona que ha aumentado su nivel de aceptabilidad y la demanda de trabajadores para ciertas ramas de actividad de un mercado secundario que los autóctonos estaban cada vez menos dispuestos a aceptar por las malas condiciones de trabajo que lo caracterizaban”¹⁴³. Este aumento en el nivel de aceptabilidad estaba relacionado principalmente con:

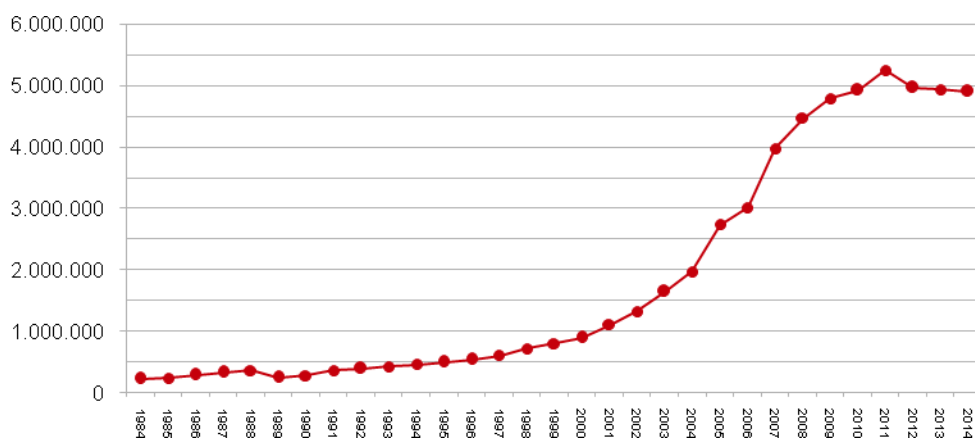
1. la entrada de España a las Comunidades Europeas en 1985,
2. el crecimiento económico y de bienestar que se experimentó en el sexenio 1986-1992,
3. el desarrollo del Estado de bienestar que ha tenido lugar en España con la democracia tras la Constitución de 1978,
4. el aumento del nivel educativo de la población activa
5. y el rápido aumento de las expectativas sociales
6. La inmigración previa a los años ochenta, identificada principalmente por la presencia de jubilados europeos que vivían en las costas españolas, o bien, de trabajadores ligados a empresas de sus países de origen, se convertía en la inmigración identificada básicamente por su diferencia cultural. Comenzaron a aparecer conflictos por el uso de espacios públicos, a constituirse las redes migratorias y a tener lugar el proceso de reagrupación familiar y una incipiente segunda generación (Cachón, 2009:128-129).

¹⁴² Cachón Lorenzo. “La España inmigrante: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración”, pág. 118.

¹⁴³ *Ibidem*.

A partir del año 2000, la entrada de extranjeros se acelera, impulsada por la bonanza económica que inicia en 1995 y que se mantiene hasta 2007. Los residentes extranjeros en situación regular pasaron de 801.329 el 1 de enero de 2000 a 4.791.232 a 31 de diciembre de 2009. La integración de los inmigrantes comenzó a ser tema institucional y político, y comenzaron a crearse de manera continua normas para su “regulación”.

Gráfica 24
Extranjeros con tarjeta de residencia en vigor en España 1984-2014
(a 31 de diciembre de cada año)



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

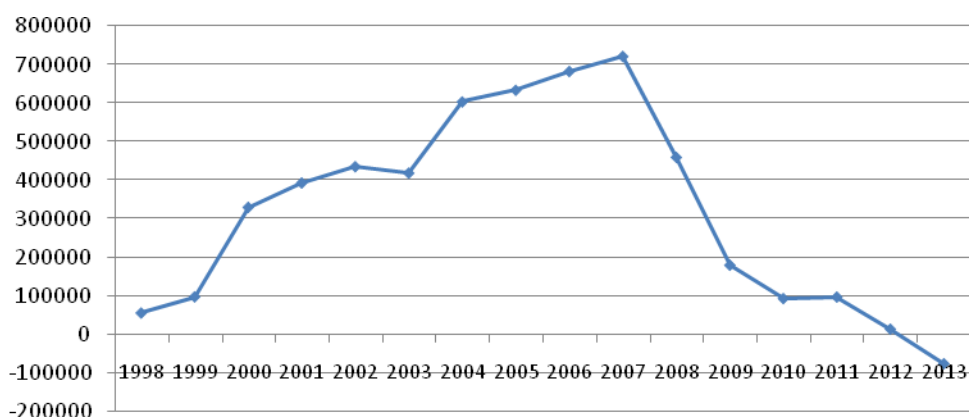
La tercera etapa de los procesos migratorios en España tiene lugar a partir de la crisis actual que inició a finales del 2007 y que ha tenido un impacto muy fuerte sobre el mercado de trabajo, en particular con la pérdida de empleo, produciendo un cambio drástico en los flujos migratorios que se refleja en un aumento de las salidas de extranjeros residentes en España.

De acuerdo a la Estadística de Variaciones Residenciales (EVR) del INE, basada en el padrón, el saldo de extranjeros ha disminuido a partir de 2008. En 2007 era de 721.560 personas y en 2008 de 460.221. A partir de ese año disminuye hasta situarse en un saldo negativo de -74.058 personas en 2013.

Por otra parte, los datos del INE indican que desde el año 2010 se han registrado saldos migratorios negativos. A 1 de enero de 2011, el saldo migratorio era de -50.090 personas, y de 2012, de -37.698.

En el año 2012, establecieron residencia en España 314.358 extranjeros, al mismo tiempo que se fueron del país 476.748 personas. El número de extranjeros descendió un 2,3% hasta situarse en 5.118.112 residentes, de tal forma que a 1 de enero de 2013 se registró un saldo negativo de 162.390 personas.

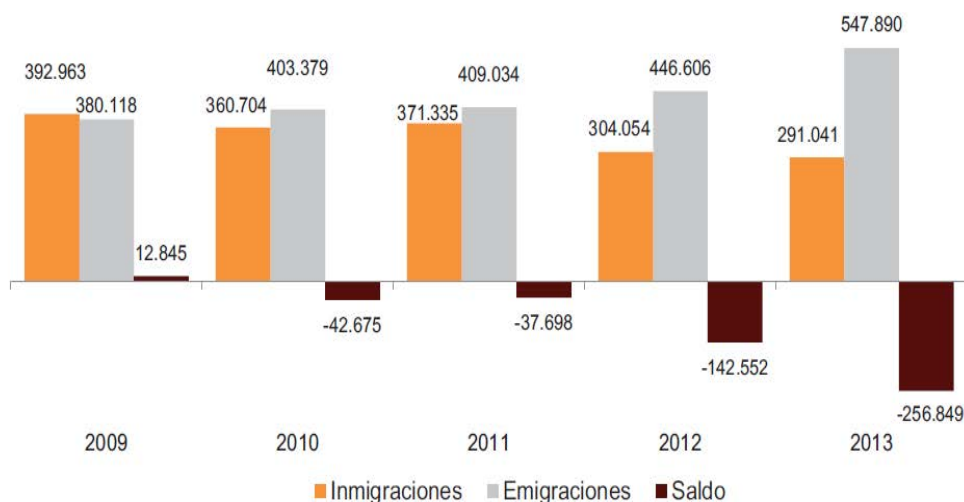
Gráfica 25
Saldo migratorio de extranjeros por variación residencial 1998-2013
(a 31 de diciembre de cada año)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Estadística de Variaciones Residenciales (EVR), INE. Hasta el año 2002 la EVR no incluía datos de Bajas por variación residencial con destino al extranjero, por eso los saldos exteriores de los años 1998 a 2001 corresponden sólo a las Altas variación residencial con procedencia del extranjero en esos años.

La población de España disminuyó 220.130 personas durante 2013 y el número de extranjeros descendió un 7,8%, situándose en 4.676.022. El saldo migratorio fue negativo de 256.849 personas (80,2% mayor que en 2012), provocado principalmente por un descenso del 4,3% de la inmigración y un aumento del 22,7% de la emigración. Y en el primer semestre de 2014, el número de extranjeros bajó un 3,0% y se situó en 4.538.503. El saldo migratorio fue una vez más negativo, de -50.426 personas.

Gráfica 26
Evolución de la migración exterior de España por años 2008-2013



Fuente: Estadística de Migraciones, INE.

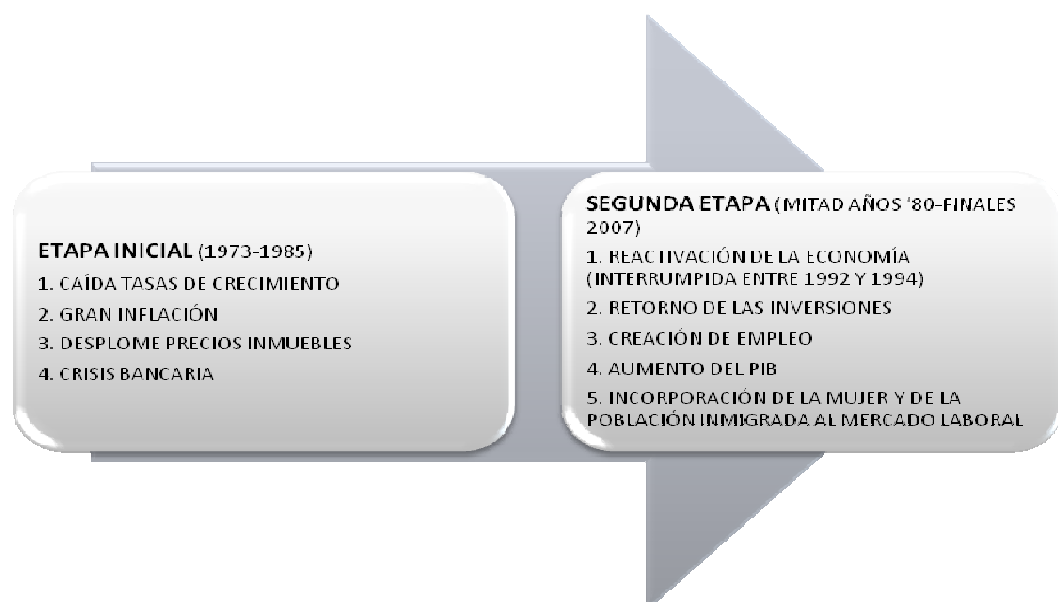
Esta distinción de los procesos migratorios por etapas es útil para visualizar el largo periodo de la historia de España como país de emigración, que conduce a valorar la fase de inmigración como relativamente corta y a ser cautelosos en la sobre valoración de una etapa actual de “nueva emigración” a raíz de la crisis. Si bien el saldo migratorio ha sido negativo en los últimos 5 años, la salida de personas aún no es significativa en comparación con otras etapas históricas y tiene distinto origen.

4.3. Las etapas previas y la crisis actual.

Se pueden distinguir dos grandes etapas previas a la crisis económica actual. La primera inicia con la crisis de 1973 y se extiende hasta 1985. España experimentó una caída del 90 por ciento del valor en términos reales del mercado bursátil que arruinó a numerosas empresas y familias, tuvo una enorme caída de las tasas de crecimiento, una inflación fuera de control, un desplome de los precios de los inmuebles y una importante crisis bancaria que afectó a más del 50 por ciento de los bancos existentes y al 27 por ciento de los activos totales, y cuyos costes de rescate se situaron entre el 5,6 y el 16,8 por ciento del PIB (Frydl, 1999 en FEDEA:105 y 145).

La siguiente etapa comienza a partir de la segunda mitad de los años ochenta y se prolonga hasta finales de 2007. Se caracteriza por una reactivación de la economía (interrumpida en el periodo 1992-1994) estimulada por la adhesión a la Unión Europea, que permitió reducir las tasas de paro, aunque sin volver al nivel que había antes de la recesión. En esta etapa se presenta el retorno de las inversiones y la creación de empleo que tuvo un continuo crecimiento hasta el año 1990. El PIB rebasó el 5% en los años de 1987 y 1988, y era de 3,7% en promedio de 1989 a 1991, mientras que las tasas de paro disminuyeron hasta alcanzar el 16,9 por cien en ese último año. No obstante, al mismo tiempo se daba un aumento de la población activa como consecuencia del comportamiento de la tasa de actividad (que oscilaban en 50% en el periodo 1987-1991 y de la incorporación de un elevado número de mujeres y de población inmigrada al mercado laboral, por lo que, si bien el paro se redujo, no dejó de ser muy significativo.

Diagrama 7
ETAPAS PREVIAS A LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL

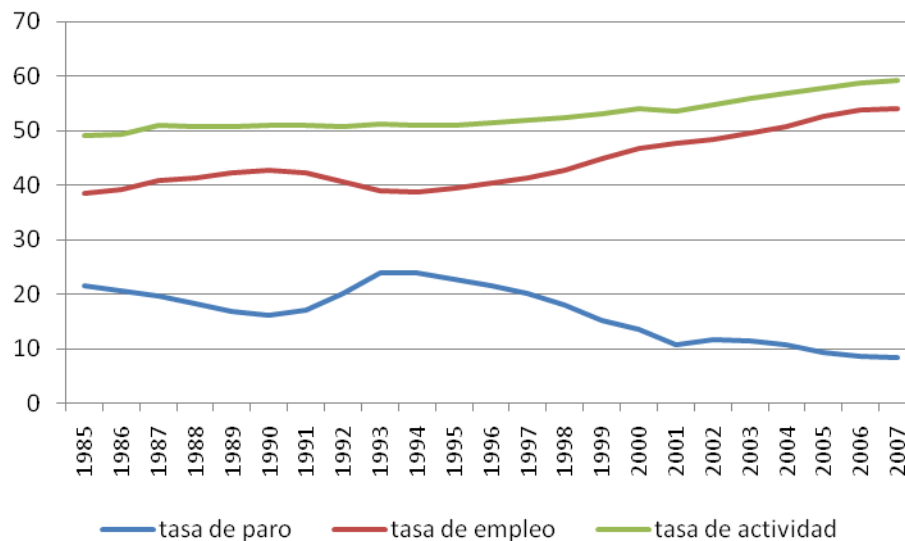


Algunas de las explicaciones de por qué el paro persistió pese al crecimiento del PIB y del empleo, además del aumento de la población activa fue, por un lado, el argumento ya planteado de la existencia de un aumento del grado de desajuste en el mercado de trabajo entre los tipos de empleo deseados y el tipo de puestos que estaba ofreciendo la economía.

Lo anterior relacionado con los cambios en el nivel educativo de la población en edad de trabajar, que en el periodo previo a la etapa que se abre en 1985 tenía un nivel primario o inferior (77% en 1978), y que alcanzará un nivel educativo secundario o superior del 50% en el año 2008.

Por otro lado, el nivel de paro encontró explicación en la política del mercado de trabajo, específicamente, en las reformas introducidas en 1984, que facilitaron el uso de contratos de duración determinada provocando rotación e inestabilidad del empleo.

Gráfica 27
Evolución de la tasa de paro, de la tasa de empleo y de la tasa de actividad
1985-2007



Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

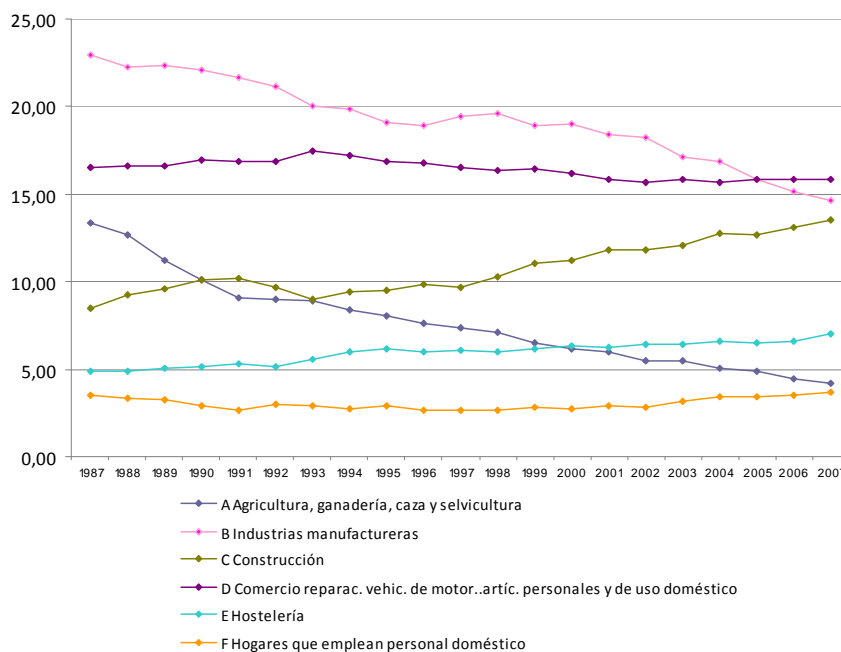
Esta etapa de recuperación sólo se vio interrumpida en el trienio 1992-1994 en el que se sufrió una recesión que llevó a destrucción del empleo y a una elevación de la tasa de paro. El PIB no llegó al 1% en 1992 y era negativo en 1993, mientras que la tasa de paro alcanzó en el mismo año el 24% de la población activa, en parte, como consecuencia de los altos niveles de deuda que registraban las cuentas públicas y que obligó a finalizar diversas obras y proyectos. Además, las elevadas tasas de paro se explicaron por la integración de la economía española a la europea y su pertenencia a los países de la OECD que la hicieron más vulnerable a las recesiones internacionales sufridas en esos años por los países miembros de esta organización.

A partir de 1995 y hasta 2007 se da la recuperación económica, básicamente gracias al crecimiento de la demanda interna impulsada por el aumento del empleo (entre 1996 y 2007 se crearon 5,9 millones de empleos) y la facilidad de acceso al crédito a empresas y familias.

El crecimiento medio anual del PIB de 1995 al 2000 fue del 3,9%, y del 2000 a 2007 del orden del 3,3%, mayor que el promedio de la Unión Europea en el mismo periodo (2,4% para la UE25, según Eurostat), principalmente por el auge del sector de la construcción y de los servicios, que concentraron un alto porcentaje de nuevos empleos.

Al mismo tiempo que dichas ramas adquirían relevancia, disminuía de manera continuada el empleo agrícola y la importancia relativa del empleo industrial.

Gráfica 28
Evolución de la ocupación por ramas de actividad seleccionadas
1987-2007



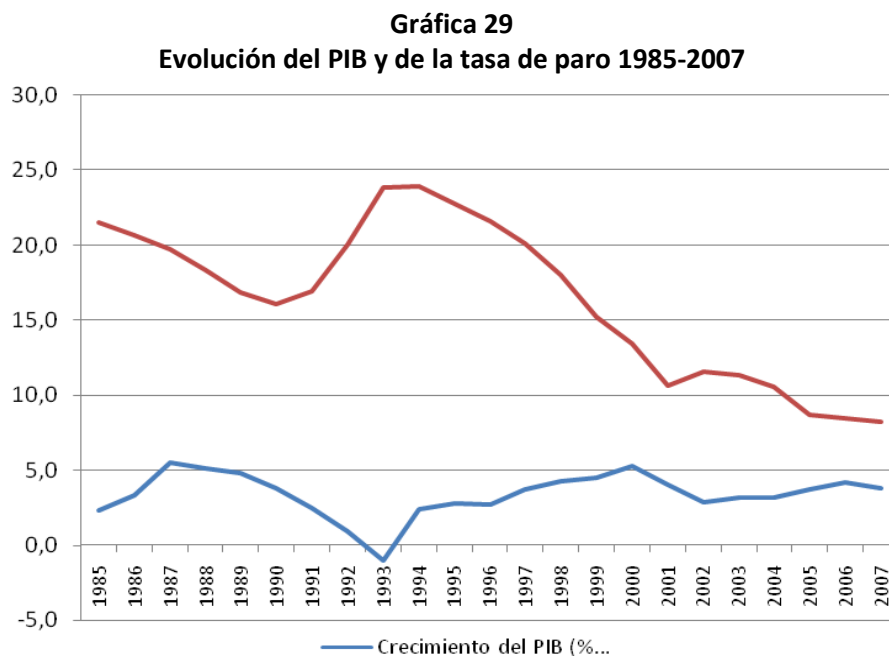
Fuente: Elaboración propia con datos del INE y del Ministerio de Economía y Hacienda.

Si observamos la evolución del PIB y del paro podemos distinguir que la evolución del empleo ha estado ligada a la del crecimiento económico. Pese a que ha habido momentos en que el crecimiento de ambas variables ha disminuido respecto al año anterior, el

comportamiento del empleo ha estado determinado mayormente por las variaciones del PIB en todo el periodo 1985-2007, lo que lleva a confirmar que las causas determinantes de la resistencia de la tasa de paro no sólo tiene que ver con factores coyunturales relacionados a la evolución de la demanda agregada.

En la siguiente gráfica se pueden diferenciar los dos periodos de crecimiento prolongados. El primero de 1985 a 1992, y el segundo que comienza en 1995 y se prolonga hasta el año 2007-2008 con el comienzo de la crisis económica actual.

Puede apreciarse que en el periodo 1985-1992 la tasa de paro no disminuyó de manera significativa aunque hubiese un crecimiento positivo de la economía. Oscilaba entre 15 y 21%, llegando al 24% en los años de crisis 1993 y 1994.



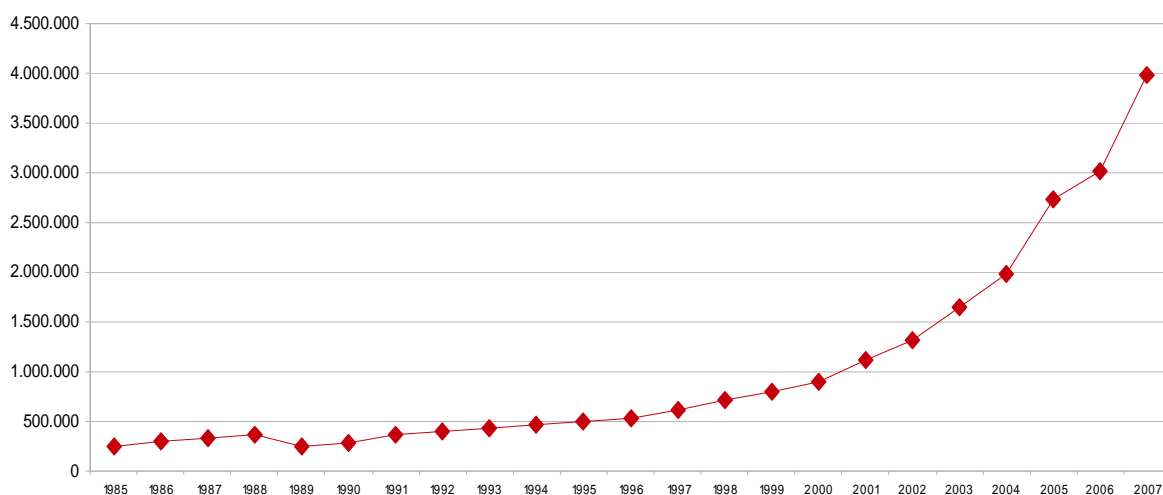
Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

A partir del año 2001 y hasta el 2007, se mantiene por debajo del 12% como consecuencia del crecimiento promedio del PIB de alrededor de 3%, que se dio gracias al elevado crecimiento de la inversión (la tasa de inversión se acercó al 30% en 2006 y 2007), sobre todo en los sectores de la construcción y la vivienda (el sector de la construcción alcanzó un

peso máximo del 17,9% en 2006), y en servicios de mercado¹⁴⁴ (que explica casi la mitad del incremento total del capital), motivado a su vez por la reducción de los tipos de interés y del incremento de la productividad del capital dado por el aumento de la oferta de trabajo (Banco de España, 2011:29).

Este aumento de la oferta de trabajo estuvo motivado por el aumento en la tasa de actividad, la cual creció año con año hasta llegar al 60% en el 2007, debido a la presencia de la inmigración sobre todo a partir del año 2000, y del aumento de la tasa de participación femenina que se elevó 10 puntos porcentuales entre 2001 y 2008 hasta situarse en el 64,1% (Ídem:27).

Gráfica 30
Extranjeros regulares residentes en España 1985-2007



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

El elevado crecimiento de los factores productivos trabajo y capital que tuvo la economía española en este periodo se vieron acompañados de una desaceleración de la productividad total de los factores que cayó un -0.4 puntos porcentuales en promedio (Ídem). Este comportamiento desfavorable se explica básicamente por la productividad negativa en los

¹⁴⁴ Compuestos principalmente por los servicios de comercio, turismo, transportes, tecnologías de la información, inmobiliarias y alquileres, servicios prestados a empresas y servicios personales.

sectores de la construcción y de los servicios de mercado, ambos caracterizados por un incremento de la ocupación.

Antes de 1975 y hasta 1994, la correlación entre el empleo y la productividad del trabajo era positiva, pero en ese año desaparece a la par que se da un fuerte crecimiento del empleo. A partir del año 2000 y hasta 2007, con la entrada masiva de población inmigrada y la generalización de la contratación temporal, la oferta de trabajo se eleva sin que el coste de trabajo creciera con el empleo, mientras que la innovación se ralentizaba. Las ganancias de productividad fueron sustituidas por la contratación de “trabajo barato”.

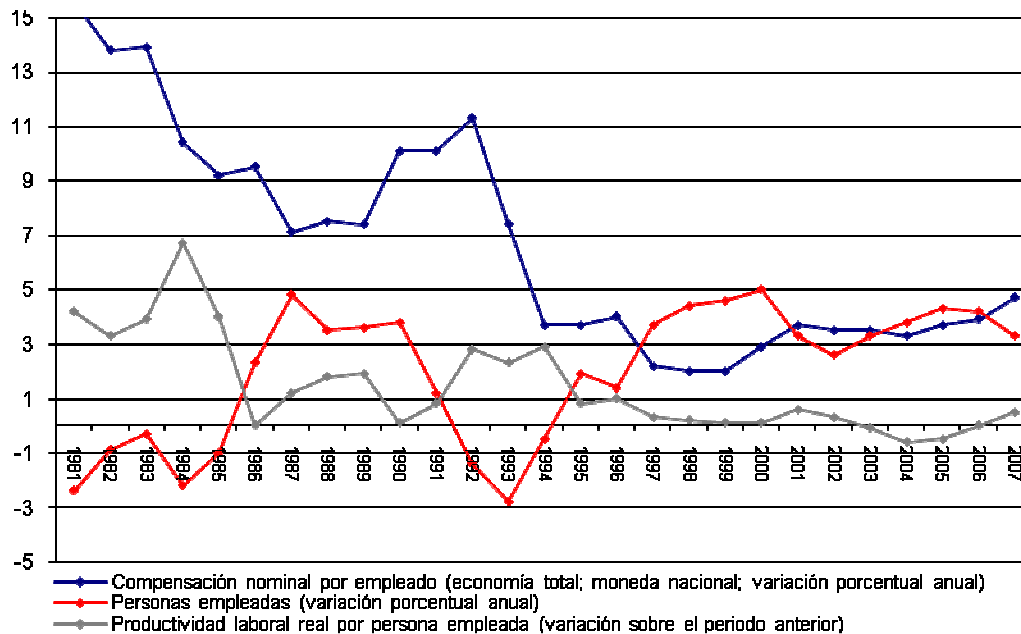
Es por lo anterior que se ha distinguido a España como un “país de crecimiento anómalo”, considerando que en la mayor parte de los modelos de crecimiento tradicionales, el empleo está básicamente determinado por la productividad del trabajo.

Lo sucedido queda expresado por Boldrín, Ruíz y Giménez de la siguiente manera: “Hasta 1994, tiene lugar un crecimiento de la productividad conforme los crecientes costes laborales motivan la adopción de técnicas productivas más eficientes. Después de 1994, el mercado de trabajo español pasa a ser “más barato” en el margen, así que la productividad se estanca en una serie de sectores...Después de 1995 y, sobre todo, después de 2000, cuando la oferta de trabajo deja de ser vinculante al salario vigente, la participación del factor trabajo no aumenta e incluso desciende ligeramente pese a un rápido crecimiento del empleo” (Boldrin, Conde-Ruiz y Díaz Giménez en FEDEA:214).

Este comportamiento se observa en la siguiente gráfica, que refleja un incremento de la productividad hasta 1994, año en que los salarios comienzan a disminuir al mismo tiempo que la productividad se interrumpe. Durante el periodo 2001-2007, el crecimiento de los salarios superó al de la productividad por empleado. Los salarios repuntaron en un 3,2% en promedio cada año y la productividad por trabajador aumentó apenas un 0,003%. No obstante, en términos reales, el crecimiento salarial fue negativo entre 2001 y 2011. A finales de ese año era sólo un 1,2% mayor que en 2001 (BBVA:8).

La productividad laboral real por persona empleada no vuelve a los niveles previos a 1994 pese al aumento significativo del empleo.

Gráfica 31
Productividad laboral real por persona empleada, personas empleadas
y compensación nominal por empleado
(1981-2007)



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistical Annex, Comisión Europea y Eurostat.

En suma, esta etapa de crecimiento económico, interrumpida por la crisis del periodo 1992-1994, si bien tuvo efectos positivos en la generación de empleo (excepto en ese trienio), no logró una disminución significativa de la tasa de paro, que de 1995 a 2007 refleja una media de 14%. Por otro lado, al estar el empleo concentrado en actividades intensivas en mano de obra, la productividad laboral real se vio estancada mientras que los salarios se mostraron inestables y menores a la etapa previa a la crisis intermedia (1992-1994).

Este modelo de crecimiento basado en el estancamiento de la productividad, con un impulso y “ensanchamiento” del sector de la construcción de vivienda, y sin mayores cambios positivos en los salarios, llevaría a la crisis económica actual que se ha prolongado más de ocho años y que ha traído efectos desastrosos económicos y sociales.

A finales del año 2007, inicia la recesión económica que aún permanece y que ha traído consecuencias graves para la economía española, sobre todo en términos de empleo.

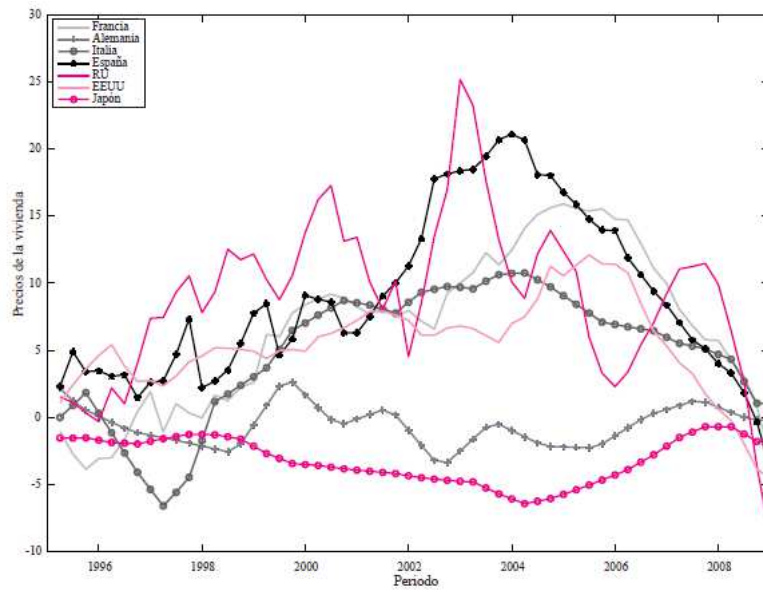
En principio, se enmarcó en la crisis mundial que tuvo origen en Estados Unidos a finales de ese año como consecuencia de un fácil y excesivo acceso al crédito para hipotecas que terminaría en un estallido del *boom inmobiliario* y en una crisis financiera de liquidez, teniendo repercusiones en todo el mundo; pero algunos autores sostienen que la recesión en España comenzó antes del colapso de los mercados financieros internacionales, como consecuencia del alza de los precios de la vivienda que habían tocado techo y habían comenzado la rápida desaceleración, al tiempo que mostraban recesión los flujos de créditos a hogares y empresas¹⁴⁵.

El crecimiento de los precios de la vivienda se había acelerado por encima del 20% en 2003 y 2004 y continuó a ritmo acelerado hasta mediados de 2007. Por su parte, la inversión en vivienda aumentó desde el 4,3% del PIB en 1995 hasta el 9,4% en 2006, para caer al 7,2% en 2008, al llegar la recesión (Ídem).

La caída de los tipos de interés a largo plazo y la baja prima de riesgo que habían llevado a las familias y empresas españolas a ser “aptas” para endeudarse a tipos de interés atractivos, impulsando la inversión y la construcción de vivienda terminarían, trayendo consigo una crisis bancaria y del empleo que abrirían una etapa prolongada de recesión.

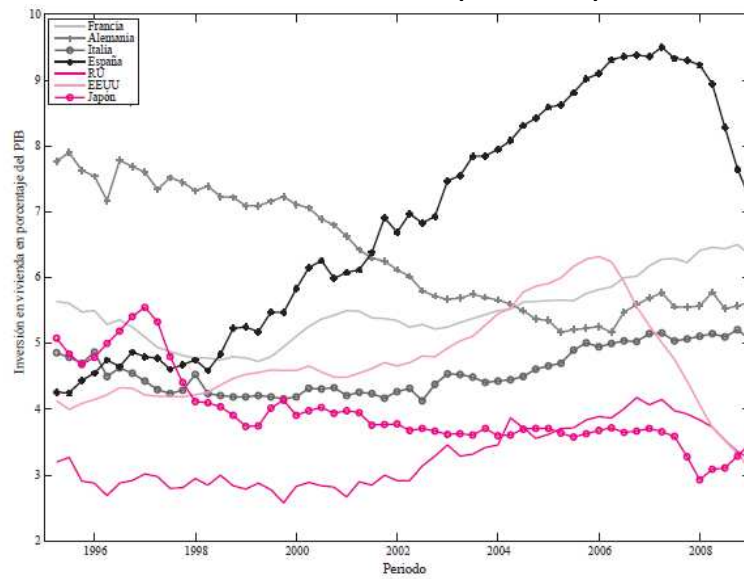
¹⁴⁵ Para una valoración de la situación previa a la crisis y de cómo salir de ella ver el análisis de Jaques Attali en *Y después de la crisis qué?* pág. 95-107, y *La crisis de la economía española. Análisis económico de la gran recesión*, de Samuel Bentolila/Michele Boldrin/Javier Díaz-Giménez/Juan J. Delgado, monografías de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA).

Gráfica 32
Variaciones de los precios de la vivienda (1996-2008)



Fuente: Crisis de la economía española. Fundación de Estudios de Economía Aplicada.

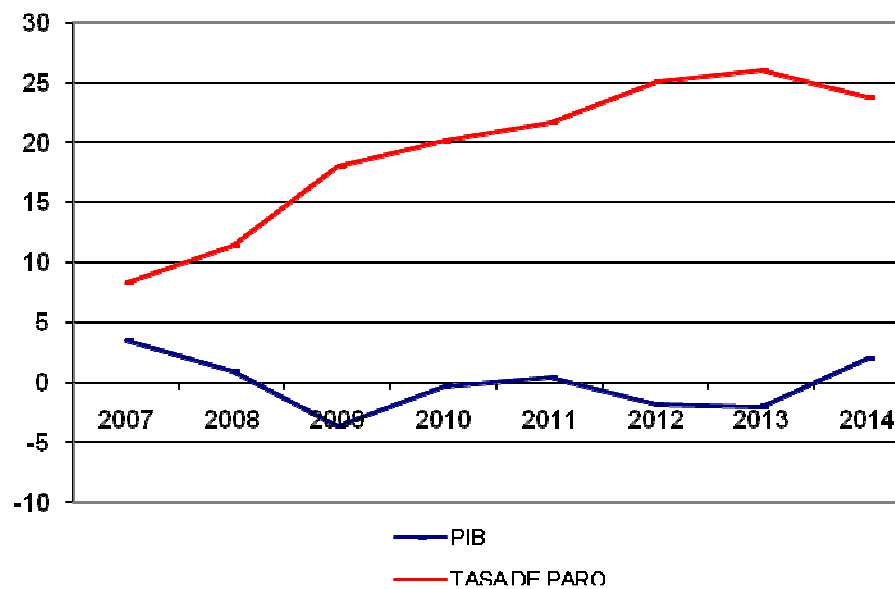
Gráfica 33
Inversión en vivienda (1996-2008)



Fuente: Crisis de la economía española. Fundación de Estudios de Economía Aplicada.

Los bancos españoles comenzaron a carecer de liquidez y a reducir la concesión de créditos, lo que afectó a las empresas en su conjunto, originando la suspensión de pagos, la reducción de la producción o el cierre de empresas. La tasa de paro pasó de 8,2 en 2007 a 11,3% en 2008; en 2009 llega al 18% y se mantiene ascendente hasta alcanzar el 25% en el 2012. En el cuarto trimestre de 2014, 5.457.700 personas no tenían empleo (23,7%), mientras que el PIB mostraba tasas negativas en prácticamente todo el período 2008-2014.

Gráfica 34
Evolución del PIB y de la tasa de paro 2007-2014
(crecimiento del PIB % anual)

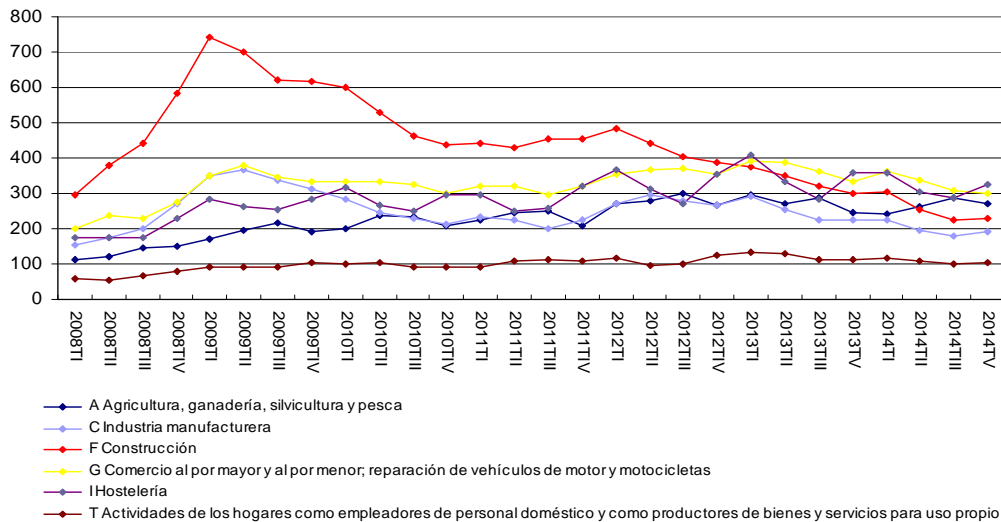


Fuente: Elaboración propia con datos del INE y del Banco Mundial. *El dato del PIB de 2014 corresponde al IV Trimestre. Los datos son de la tasa anual en porcentajes.

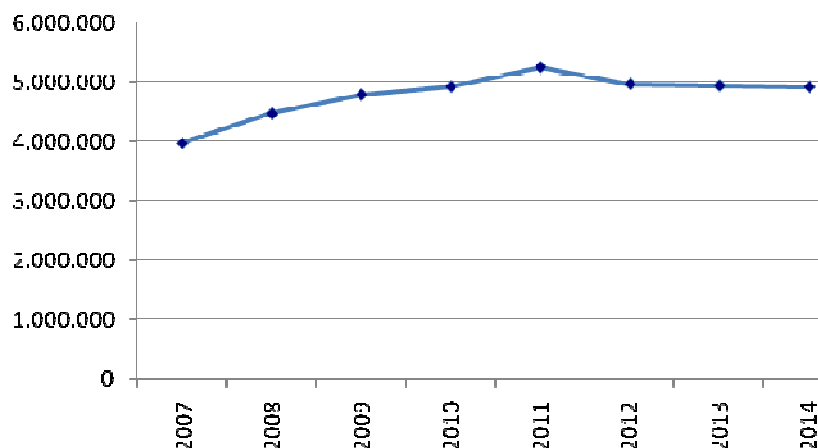
El hundimiento del sector de la construcción, protagonista del crecimiento sostenido iniciado en 1995, ha sido una de las principales causas de la recesión y de la significativa presencia del desempleo, pero también lo ha sido el sector servicios, en el que el empleo prácticamente se había duplicado en el periodo 1995-2008.

Además del desempleo, otro impacto negativo sobre la oferta de trabajo ha sido la desaceleración de los flujos migratorios, que se ralentiza desde mediados de 2008 hasta alcanzar tasas de variación negativas en 2010, y que hemos observado en la primera parte de este capítulo.

Gráfica 35
Parados por rama de actividad 2008-2014. Resultados por trimestre.
(miles de personas)



Gráfica 36
Extranjeros regulares residentes en España 2007-2014



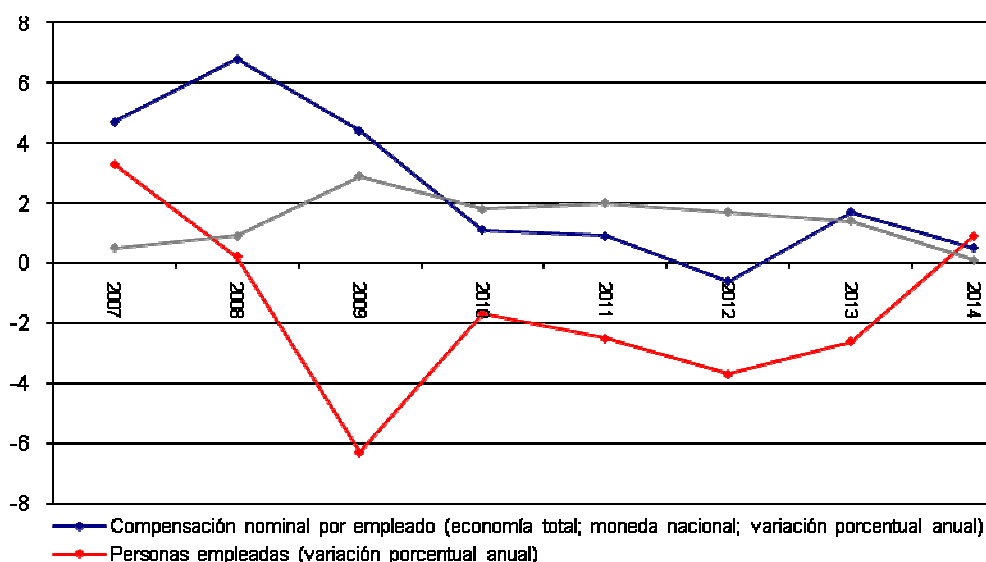
Fuente de Gráficas 21 y 22: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

En las valoraciones de la crisis actual, vuelve el debate de si ha sido la rigidez de los salarios la que ha provocado el disparo de las tasas de paro¹⁴⁶.

Se observa que, a partir de 2008, ya en la recesión, el crecimiento salarial se desacelera, mientras que la productividad comienza a superar tal crecimiento, al mismo tiempo que se reduce drásticamente el empleo. La productividad por empleado aumentó un 11,1% de 2008 a 2012. El mayor incremento entre los países de la zona euro (BBVA:8).

Esta evolución ha llevado a afirmar que “en España, para elevar la productividad del trabajo es necesario despedir a varios millones de trabajadores y que el paro alcance el 20%. Sólo en circunstancias extremas, las empresas obtienen ganancias de productividad y los salarios crecen menos de lo habitual, volviendo a sincronizarse con el crecimiento de la productividad del trabajo. Un sistema como éste, para bien o para mal, sólo puede crecer a base de auges y recesiones, por lo que resulta muy indeseable” (Bentolila, Boldrin, Díaz-Giménez y Delgado:21).

Gráfica 37
Productividad laboral real por persona empleada, personas empleadas
y compensación nominal por empleado
(2007-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistical Annex, Comisión Europea y Eurostat.

¹⁴⁶ La rigidez de los salarios reales se ha encontrado como causa del desempleo en Sanromá Melendez Esteve en “El mercado de trabajo español en la crisis económica (2008-2012): desempleo y reforma laboral”. Revista de Estudios Empresariales, núm. 2, pág. 29-57. Universidad de Barcelona, 2012.

La evolución positiva de la productividad ha sido impulsada entonces por la gran destrucción de empleo, que en España deja activos los puestos más eficientes y destruye los marginales o los empleos temporales que son menos productivos por lo que la productividad media aparente sube. Jaques Attali lo expresa de la siguiente forma: “En la UE la productividad es procíclica, mientras que en España es anticíclica, esto es, aumenta la productividad por persona ocupada debido a la rápida reducción de ocupación, con la que los empleos marginales desaparecen y con ellos el efecto de reducción del promedio de producción por persona ocupada” (Attali, 2009:90).

Además de la reducción de empleo, el aumento en la productividad pudo estar relacionado con las horas de trabajo, que aumentaron desde el comienzo de la recesión. Entre 2007 y 2010, la jornada laboral media en la OCDE disminuyó un 1,4%; sin embargo, en 2010, los trabajadores españoles trabajaban 1,6% más horas al año que en 2007 (BBVA:10).

Por otro lado, la evolución de estas variables se corresponde con el funcionamiento del mercado laboral español en lo que se refiere a la fijación de los salarios, la cual ha sido resultado de la negociación entre sindicatos y empresas teniendo poca correlación con el crecimiento o con la productividad. Es por ello que puede explicarse el crecimiento de los salarios en el periodo 2001-2007. No obstante, a partir de la recesión, puede preverse que éstos continuarán sin crecer por encima de la productividad en los próximos años.

4.4. Efectos de la crisis en el mercado laboral de la población inmigrada latinoamericana

La población en edad laboral y económicamente activa

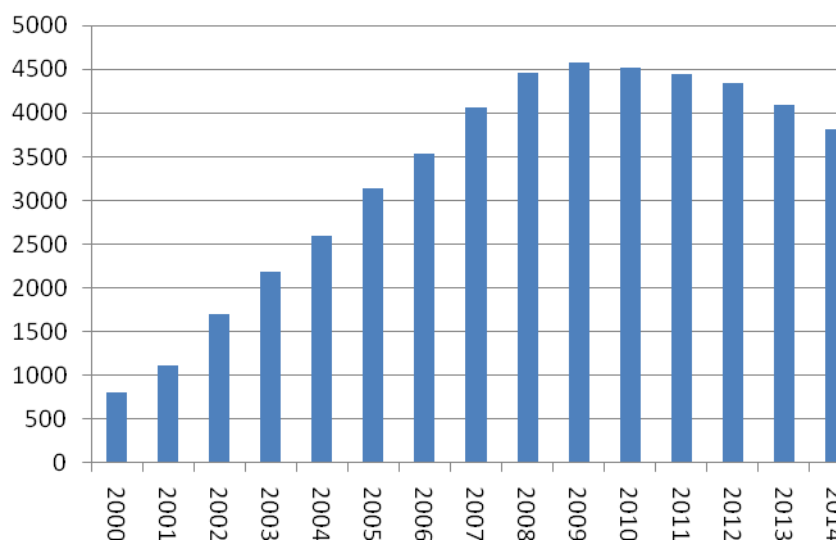
La inmigración en el mercado de trabajo español se ha caracterizado por su contribución a la población en edad de trabajar y a la propiamente activa.

Si analizamos el comportamiento de la población mayor de 16 años a lo largo del periodo 2000-2014, observamos que se incrementó en 4.921.000 personas. La población autóctona tuvo un incremento de 1.338.000 individuos, mientras que la población inmigrada se incrementó en 3.004.000. Debido a ello, el peso de la inmigración respecto al total de la población en edad laboral pasó de menos de 2,4% en el año 2000 al 12% en 2009, y en 2014 representa el 10% del total de población mayor a 16 años.

Lo anterior refleja una continua y creciente incorporación de la población extranjera a la población en edad de trabajar. No obstante, su participación ha disminuido a partir de 2010, mientras que la de la población autóctona se ha mantenido prácticamente constante. Esta dinámica está relacionada con los saldos migratorios negativos que hemos observado a partir de ese año.

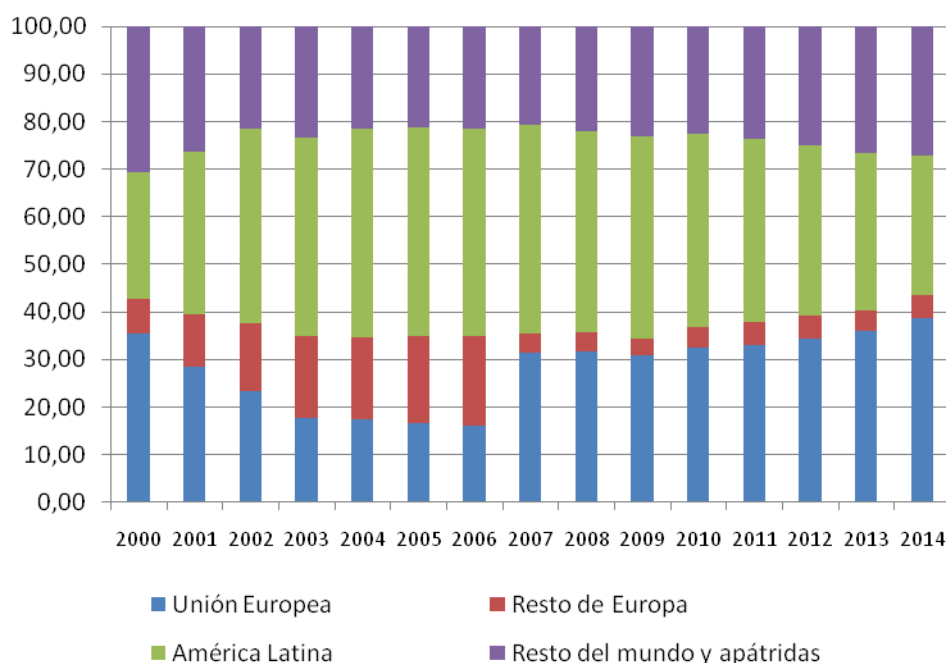
Dentro de la población extranjera en edad de trabajar, la población de origen latinoamericano es la que tiene más peso a partir de 2001. De 2002 a 2010 representa más de 40%, disminuye a partir de 2011 y representa el 29,4% en 2014, por debajo de los extranjeros provenientes de la Unión Europea (38,60%), que tenían también el mayor peso en el 2000, al inicio del periodo (35,36%).

Gráfica 38
Peso de la inmigración entre la población en edad laboral
(Medias anuales en miles de personas)
2000-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Gráfica 39
Participación de la población latina en la población extranjera con edad laboral
(Porcentajes de las medias anuales en miles de personas)
2000-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

La incidencia que está teniendo la crisis sobre la dinámica de la población inmigrante en edad laboral es su reducción. En 2014 se ha reducido en 251 mil personas con respecto a 2007, mientras que la población autóctona ha incrementado su población mayor de 16 años en 546 mil individuos. La reducción está siendo significativa en la población latina, con 657 mil personas menos en 2014 con respecto al año 2007, en comparación con el grupo proveniente de la Unión Europea con 199 mil o del resto de Europa con 15 mil.

Por otra parte, el número de activos extranjeros ha sido ascendente hasta 2009. Incluso en los inicios de la crisis, en el año 2008, en el que el desempleo golpeó fuertemente, entraron al mercado de trabajo más de 300.000 inmigrantes en edad de trabajar. Así, el número de activos inmigrantes pasó de ser el 3% respecto a la población activa total en el año 2000 al 15% en 2008.

Tabla 8
Evolución de activos por nacionalidad 2000-2014
(Medias anuales en miles de personas)

	Total población en España	Población española	Población extranjera
2000	17.856,6	17.410,6	534,4
2001	17.814,6	17.188,5	793,9
2002	18.340,5	17.587,5	1.116,7
2003	18.821,9	17.924,3	1.531,8
2004	19.190,4	18.157,3	1.918,8
2005	20.885,7	17.960,7	2.782,0
2006	21.584,8	18.879,5	2.729,5
2007	22.189,9	19.118,2	3.102,7
2008	22.848,2	19.388,5	3.437,1
2009	23.037,5	19.427,9	3.544,0
2010	23.088,9	19.529,3	3.497,8
2011	23.103,6	19.626,9	3.412,2
2012	23.051,0	19.728,8	3.288,9
2013	22.745,3	19.687,6	3.057,7
2014	22.954,6	19.634,7	2.816,5

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

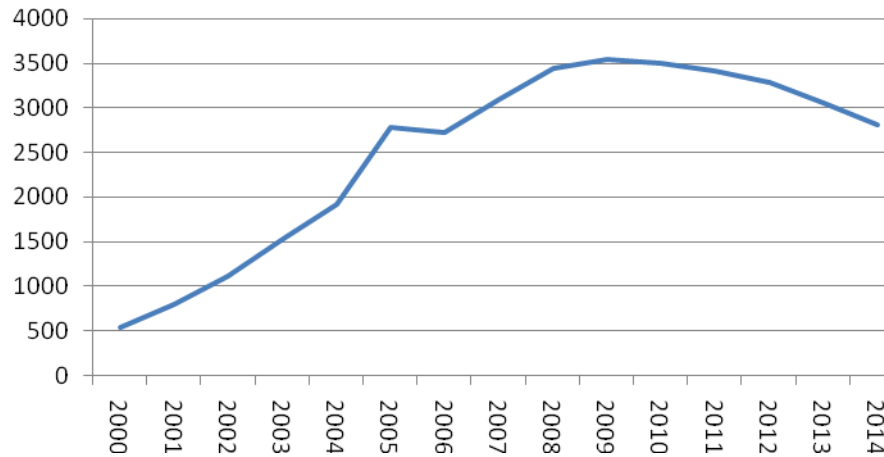
En el cuarto trimestre de 2009, la población activa extranjera era de 3.506.000 personas; para el 2010, era de 3.497.000 (-46 mil con respecto al año anterior), y de 2010 a 2014 los activos disminuyeron en -681 mil individuos.

En el periodo prolongado de crisis (2008-2014) se observa una salida de 620 mil activos inmigrados, mientras que la incorporación de activos españoles se ha mostrado positiva con 246 mil personas en el mismo periodo, pese a que ésta fue menos dinámica en los primeros años en comparación con los extranjeros.

Dentro de la población activa extranjera, la de origen latino ha sido la de más peso. A partir del año 2002 y hasta el 2012, representa en promedio más del 50% de la población activa inmigrante. Incluso en los primeros años de crisis su peso fue significativo (en torno al 47% de 2007 a 2009), mientras que la población activa procedente de la Unión Europea representa 25% y la del resto del mundo el 22% en el mismo periodo. No obstante, en el periodo de crisis 2008-2014 pierde 14 puntos porcentuales frente a 7 de la población de la

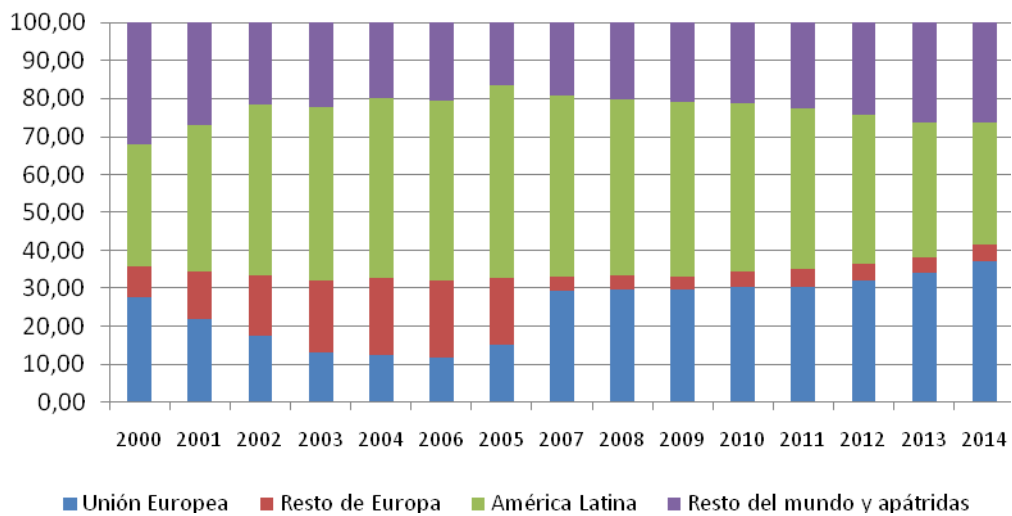
Unión Europea y 6 del resto del mundo. A partir de 2012 la población latina se reduce hasta llegar al 32% en 2014, sólo por debajo de los provenientes de la Unión Europea con el 37%.

Gráfica 40
Evolución de la población activa inmigrada
(Medias anuales en miles de personas)
2000-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

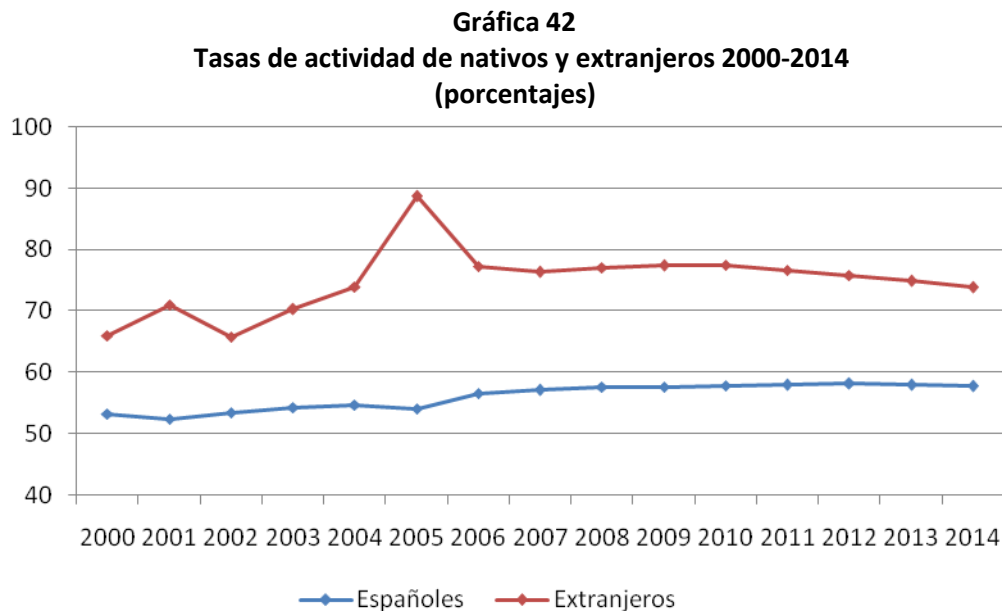
Gráfica 41
Participación de la inmigración latina en la población extranjera activa
(Medias anuales en miles de personas)
2000-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

En cuanto a la *tasa de actividad* de la población extranjera (definida como la proporción de activos respecto al total de personas en edad laboral), se mantuvo en torno al 77% en el periodo 2008-2010, y comienza a disminuir ligeramente en 2011 hasta ser el 74% en 2014, mientras que los españoles han mantenido una tasa de actividad del 57% en el mismo periodo.

Dentro de la población inmigrada, la de América Latina muestra las tasas más altas de actividad con el 83% en promedio para el periodo 2006-2014, en comparación con los ciudadanos europeos con el 70% y los del resto del mundo con el 72%.



Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

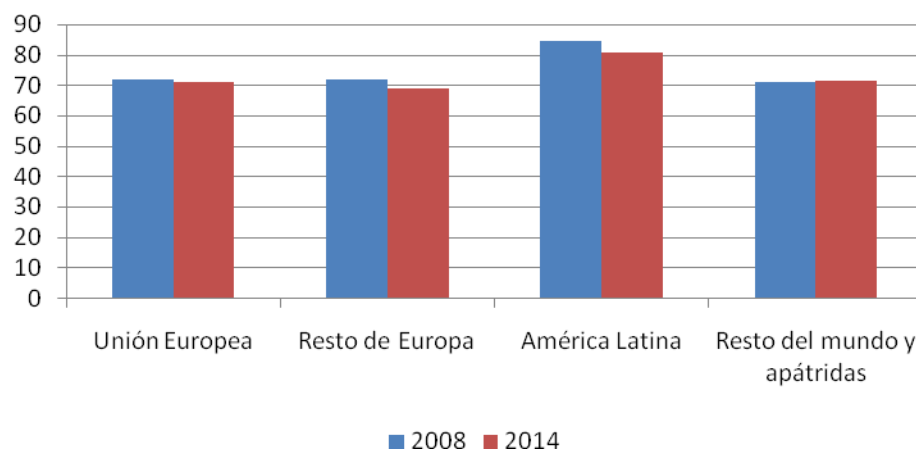
En suma, si bien la contribución de la población inmigrada en el total de población en edad laboral y en la propiamente activa ha sido importante, al mismo tiempo que se ha mostrado una alta tasa de actividad inmigrante, el periodo prolongado de crisis de 2008 a 2014 ha afectado la aportación en dichas variables, siendo la población latina la que más ha contribuido en esta reducción.

Tabla 9
Tasa de actividad por nacionalidad y sexo 2006-2014
(Medias anuales)

Año	Autóctonos	Inmigrados	Unión Europea	Resto de Europa	América Latina	Resto del mundo y apátrida
Ambos sexos						
2006	56,57	77,26	56,89	84,10	83,53	73,72
2007	57,09	76,31	71,30	72,54	83,03	70,44
2008	57,67	77,12	71,94	71,76	84,71	70,97
2009	57,65	77,37	75,09	71,94	83,61	69,78
2010	57,78	77,42	72,51	73,84	84,30	72,74
2011	57,93	76,70	70,69	73,88	84,21	73,42
2012	58,15	75,77	70,52	72,26	82,66	73,79
2013	57,94	74,88	70,68	71,72	80,62	73,94
2014	57,69	73,84	71,01	68,84	80,73	71,28
Hombres						
2006	67,34	85,79	65,35	91,34	89,18	89,64
2007	67,37	85,15	79,65	76,86	88,71	87,62
2008	67,31	85,33	80,36	78,00	88,58	87,40
2009	66,26	84,77	82,12	77,68	86,93	85,50
2010	65,82	84,37	78,63	82,58	87,96	86,80
2011	65,33	83,35	76,13	77,87	87,01	87,80
2012	64,96	82,46	75,80	74,33	84,90	88,46
2013	64,46	81,05	74,43	74,05	82,77	88,05
2014	63,97	80,67	76,01	71,17	82,93	85,92
Mujeres						
2006	46,23	68,61	47,90	77,46	78,94	46,75
2007	47,19	67,56	62,83	69,45	78,35	44,75
2008	48,39	68,78	63,54	67,31	81,33	46,58
2009	49,37	69,84	68,06	67,07	80,73	46,96
2010	50,03	70,64	66,36	67,31	81,43	52,03
2011	50,78	70,45	65,85	71,00	81,98	53,30
2012	51,59	69,55	65,77	70,93	80,93	53,98
2013	51,68	69,20	67,09	70,48	79,04	56,32
2014	51,68	67,56	66,27	67,38	79,09	54,20

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Gráfica 43
Tasas de actividad según región de origen 2008 y 2014
(porcentajes)



Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

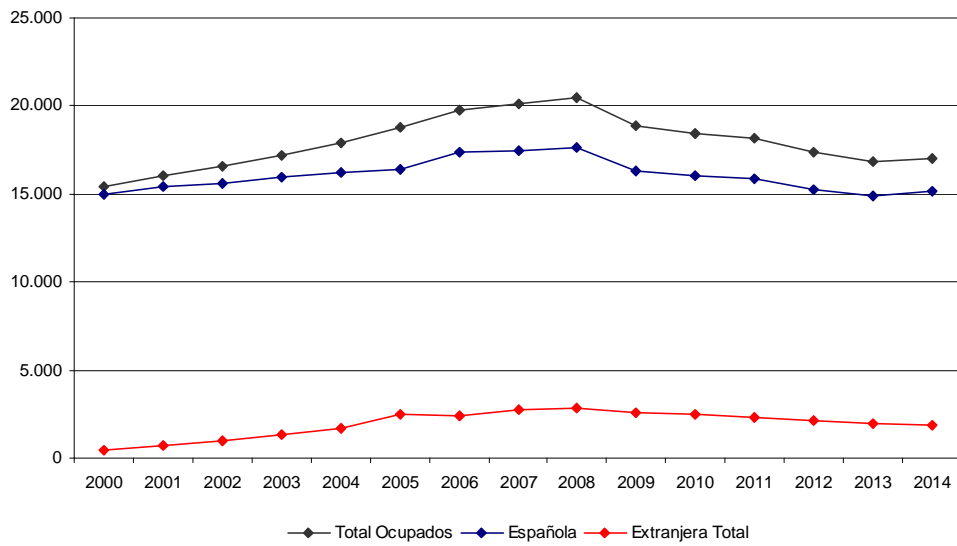
La población ocupada

El ciclo de expansión de la economía española de 1995 a 2007 arrojó un importante incremento del número de ocupados: de 12,5 a 20,3 millones de personas. Con la crisis económica actual, la ocupación en 2014 se redujo en 3,5 millones respecto a 2007.

A partir del año 2000, con la entrada significativa de población inmigrada, y hasta 2007, la ocupación creció en 4.6 millones de personas, de las cuales, 2,4 millones eran españoles y 2,2 extranjeros. De éstos, 1.169.000 individuos eran de origen latino. Lo anterior refleja la importancia de la participación de la población inmigrada en el total de ocupación, y, en particular, de la población latina dentro de dicha población.

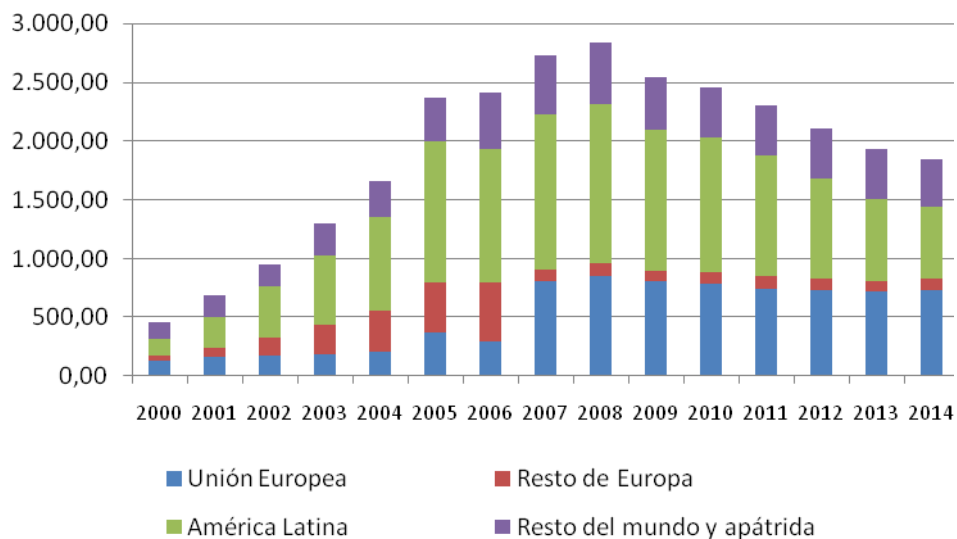
Por otra parte, las tasas de ocupación, que relacionan el número de ocupados con la población activa, han sido más elevadas para la población autóctona en el periodo 2000-2014. De 2000 a 2007, periodo de bonanza previo a la crisis, la tasa media de ocupación en los autóctonos se situó en 89%, mientras que para los inmigrantes fue del 86%.

Gráfica 44
Evolución de la población ocupada nativa e inmigrada
(Medias anuales en miles de personas)
2000-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Gráfica 45
Participación de la inmigración latina en la población extranjera ocupada
(Medias anuales en miles de personas)
2000-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Durante la crisis (periodo 2007-2014) la tasa media ha disminuido para ambos grupos, pero los inmigrantes han tenido menos oportunidades de empleo que los autóctonos, ya que su tasa de ocupación es de 65,50% (22,3 puntos porcentuales menos que en 2007), mientras que la de los españoles es de 77,19% (13,9 puntos porcentuales menos que al inicio de la crisis).

Dentro de la población extranjera, la tasa media de ocupación es mayor para los nacidos en países de la Unión Europea (84,22%) en el periodo 2000-2014, seguidos de los de América Latina que muestran una tasa media de 79,7%.

La pérdida de ocupación, medida en puntos porcentuales entre 2007 y 2014 es mayor para los inmigrantes (-22,3) que para los autóctonos (-13,9). Todos los grupos de origen extranjero muestran pérdidas, pero son los procedentes del “resto del mundo” (donde figuran principalmente los procedentes de África) los más afectados con 28,8 puntos porcentuales menos en 2014 que en 2008, seguidos de los originarios de América Latina con -21,2 puntos porcentuales.

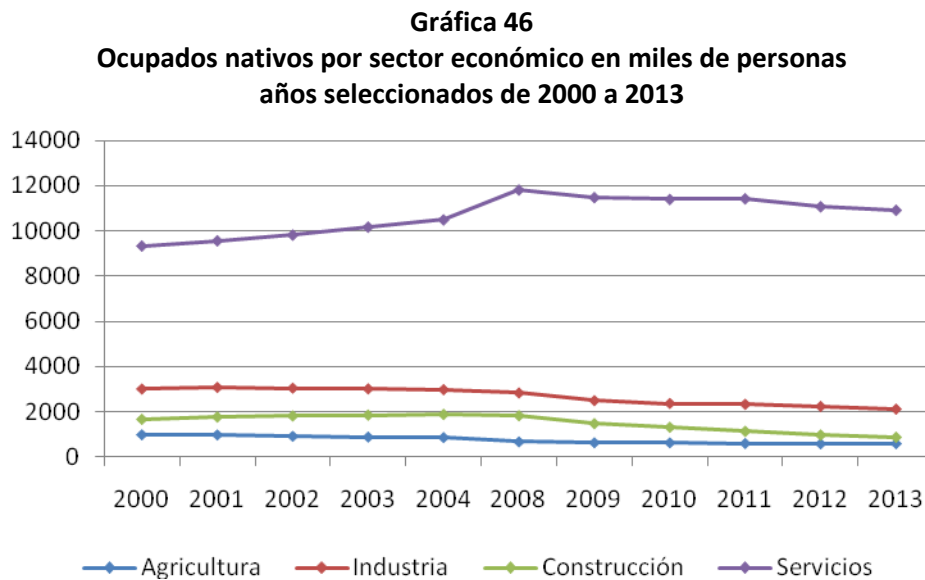
Tabla 10
Tasa de ocupación media, según origen de los trabajadores 2000-2014

Año	Autóctonos	Inmigrantes	Unión Europea	Resto de Europa	América Latina	Resto del mundo y apátridas
2000	86,17	84,99	90,71	82,50	84,23	81,51
2001	89,61	86,00	91,06	86,90	85,24	82,55
2002	88,73	85,45	89,66	85,25	86,27	80,49
2003	88,88	84,58	90,20	87,02	84,90	78,54
2004	89,33	86,47	116,57	86,98	87,66	80,54
2005	91,10	88,82	91,32	89,81	89,56	81,98
2006	92,03	88,24	90,61	89,57	88,70	84,48
2007	91,14	87,82	88,84	85,63	88,89	84,05
2008	91,15	82,56	83,98	81,93	84,83	75,35
2009	84,14	71,75	75,77	73,62	73,84	61,09
2010	82,05	70,05	73,35	71,66	73,52	57,69
2011	80,66	67,39	71,39	70,84	70,81	54,87
2012	77,20	64,06	69,70	65,65	65,84	53,43
2013	75,78	62,98	69,68	66,44	63,83	52,60
2014	77,19	65,50	70,39	70,02	67,62	55,20

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

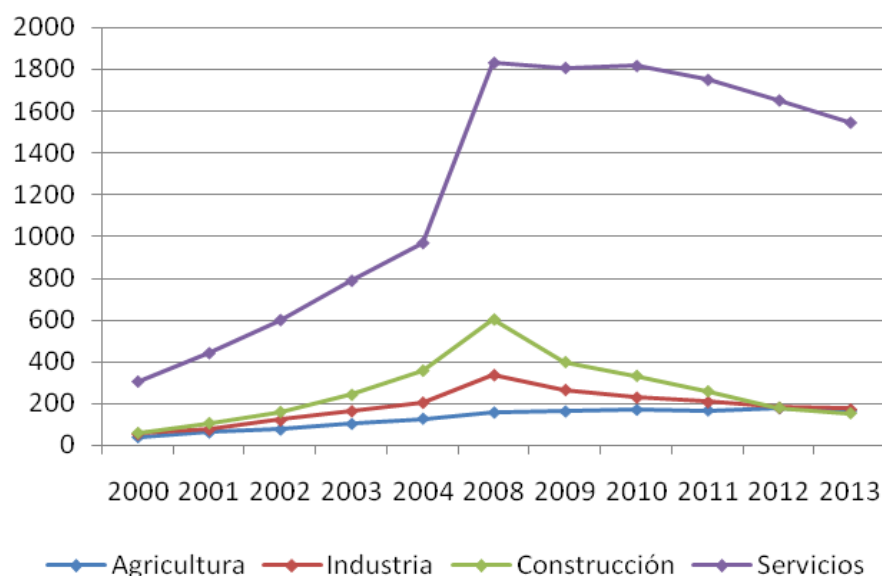
Los datos reflejan entonces que la ocupación se incrementó en todos los grupos durante el periodo de bonanza, pero en mayor medida para los autóctonos que para los inmigrados. Dentro de estos últimos, el grupo procedente de América Latina fue el que mostró la mayor ocupación. Al llegar la crisis, la ocupación descendió para todos los grupos, pero en mayor medida para los inmigrados, y, dentro de éstos, los originarios del “resto del mundo”, seguidos de los de América Latina han sido los más afectados.

Por otra parte, la evolución de la ocupación por sectores refleja la alta concentración tanto de migrantes como de nativos en el sector de los servicios. No obstante, los datos reflejan una incorporación acelerada y en mayores proporciones de la población migrante en el sector, sobre todo en la época previa a la crisis. En 2008, la población ocupada en ese sector creció en 1.525.000 personas respecto al año 2000.



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.
No se encontraron datos de los años 2005 a 2007.

Gráfica 47
Ocupados extranjeros por sector económico en miles de personas,
años seleccionados de 2000 a 2013



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.
 No se encontraron datos de los años 2005 a 2007.

Dentro de la población extranjera, todos los grupos muestran la mayor ocupación en los servicios, pero el mayor porcentaje se refleja en la población procedente de América Latina con una media del 73%, seguidos de los extranjeros comunitarios con el 70%, mientras que los extranjeros del resto de Europa y del mundo ocupan el 62 y el 57%, respectivamente.

El segundo de ocupación es el de la construcción para todos los grupos, excepto para los extranjeros comunitarios que muestran mayor ocupación en la industria con el 14% en promedio. Los originarios europeos no comunitarios reflejan la mayor ocupación media en ese sector con el 20%, mientras que los latinos ocupan el 12%.

En el 2000 había 56.625 ocupados en el sector, y para 2008 eran 605.000. En este sector, “se condensan aspectos que dan como resultado unas condiciones laborales precarias generalizadas: temporalidad –seis de cada diez trabajadores son temporales y la tasa de temporalidad supera en 44 puntos la media europea del sector-; subcontratación generalizada y siniestralidad laboral” (Liceras; en Cano, Bilbao y Standing, 2000).

El segundo sector más importante para la ocupación de los nativos es el de industria, que ocupa en promedio el 17% de la población en los años considerados.

Tabla 11
Ocupados por nacionalidad y sector económico años seleccionados
(porcentajes de las medias anuales)

	2000	2002	2004	2008	2010	2012	2013
Población nativa							
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Agricultura	6,59	5,88	5,29	3,84	3,93	3,82	3,98
Industria	20,14	19,61	18,45	16,57	15,05	15,01	14,53
Construcción	11,08	11,63	11,63	10,66	8,32	6,41	5,88
Servicios	62,19	62,88	64,63	68,93	72,70	74,76	75,61
Población extranjera							
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Agricultura	8,50	7,96	7,77	5,42	6,77	8,22	8,13
Industria	12,23	12,75	12,39	11,49	9,01	8,26	8,52
Construcción	12,47	16,59	21,57	20,65	13,05	8,19	7,49
Servicios	66,82	62,70	58,27	62,44	71,16	75,33	75,86
Unión Europea							
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Agricultura	3,48	2,36	3,20	4,97	5,45	5,91	6,95
Industria	13,16	20,67	15,44	13,06	11,15	10,56	10,46
Construcción	5,21	8,80	7,12	20,72	15,02	11,16	9,86
Servicios	78,17	68,15	74,24	61,26	68,37	72,36	72,74
Resto de Europa							
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Agricultura	13,73	10,46	10,73	4,53	4,48	5,18	3,91
Industria	15,03	12,08	12,53	8,61	11,83	5,75	7,37
Construcción	16,61	27,11	29,61	22,02	16,60	12,85	12,83
Servicios	54,70	50,40	47,15	64,83	67,08	76,22	75,89
América Latina							
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Agricultura	8,58	6,92	6,77	3,81	3,92	5,80	6,25
Industria	9,53	7,90	10,63	9,31	7,26	5,99	6,17
Construcción	9,62	13,71	20,33	19,94	12,29	5,92	5,26
Servicios	72,27	71,47	62,27	66,94	76,53	82,30	82,32
Resto del mundo y apátrida							
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Agricultura	11,64	13,43	9,96	10,57	17,24	17,54	14,06
Industria	13,46	16,84	15,89	15,25	9,09	9,39	9,27
Construcción	21,26	21,88	26,03	22,12	10,65	6,46	6,01
Servicios	53,64	47,84	48,13	52,07	63,05	66,62	70,66

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Por otro lado, en 2008, el 33,4% de la población inmigrada estaba en la categoría de trabajadores no cualificados, y por rama de actividad, estaban en mayor proporción que los españoles en el grupo de trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y

comercio (21,5%). En el 2009, los trabajadores no cualificados agrupaban al 11,0% de los trabajadores españoles y al 35,9% de los extranjeros.

En el periodo de crisis, los dos grupos perdieron ocupados en todos los sectores. Los inmigrados un total de -895.000 ocupados en 2013 respecto a 2008, y los nativos -2.696.000. Sin embargo, fue en el sector de la construcción donde se perdieron más ocupados tanto de inmigrados como de nativos. En 2013, los inmigrados habían perdido 452.000 empleos con respecto a 2008 en ese sector (el 74%), y los nativos 978.000. Por otra parte, en el sector servicios se perdieron 286.000 empleos de inmigrantes y 893.000 de nativos.

Si observamos los datos de trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social en alta laboral según régimen y país de nacionalidad, reflejan que, si bien el mayor porcentaje de altas en todos los grupos se da en el régimen general, están marcadas las diferencias por origen en el resto de regímenes. Los europeos y los procedentes de Asia presentan los porcentajes más significativos como trabajadores autónomos, mientras que los africanos se concentran en el régimen agrario y los latinos en régimen de empleados del hogar. Esto se observa en todos los años considerados.

El número de altas había crecido en 1.374.032 personas en 2007 respecto al año 2001, en el que había 607.074 extranjeros en alta laboral. Después del periodo de bonanza, decrecen en -98.882 personas en 2008, y en -426.234 en 2014, ambos respecto a 2007. Ya en el periodo de crisis, todos los grupos perdieron afiliados en el año 2008 respecto a 2001 en los regímenes donde más tenían presencia, excepto los asiáticos, que aumentaron ligeramente sus altas laborales como autónomos.

Tabla 12
Trabajadores Extranjeros Afiliados a la Seguridad Social en alta laboral, según régimen, por país de
nacionalidad. Años seleccionados.
(porcentajes de las medias anuales)

	Total	Régimen general y R.E. minería del carbón	Régimen Especial Agrario	Régimen Especial del mar	Régimen Especial empleados del hogar	Régimen Especial Trabajadores Autónomos
2001						
Total extranjeros	100,00	64,01	13,27	0,37	8,98	13,37
Europa	100,00	67,47	5,31	0,42	2,99	23,81
África	100,00	57,03	31,56	0,65	4,44	6,34
América del Centro	100,00	66,49	8,23	0,14	19,84	5,30
Asia	100,00	63,38	3,95	0,04	13,03	19,60
Resto del mundo/apátridas/NC	100,00	66,61	3,27	0,13	7,11	22,87
2005						
Total extranjeros	100,00	66,41	9,79	0,19	15,03	8,58
Europa	100,00	66,88	6,97	0,19	10,53	15,44
África	100,00	62,36	25,80	0,38	6,68	4,77
América del Centro	100,00	67,66	5,09	0,12	23,92	3,21
Asia	100,00	68,16	4,97	0,08	8,70	18,09
Resto del mundo/apátridas/NC	100,00	74,18	1,50	0,00	5,42	18,90
2007						
Total extranjeros	100,00	72,77	8,04	0,19	7,71	11,29
Europa	100,00	69,09	7,07	0,15	4,69	19,00
África	100,00	70,08	20,43	0,34	3,72	5,43
América del Centro	100,00	78,72	3,99	0,14	12,81	4,35
Asia	100,00	67,50	2,80	0,26	7,59	21,85
Resto del mundo/apátridas/NC	100,00	73,99	2,63	0,19	4,73	18,46
2008						
Total extranjeros	100,00	68,21	10,77	0,20	9,05	11,77
Europa	100,00	65,98	9,77	0,15	4,47	19,63
África	100,00	60,74	28,23	0,41	5,00	5,61
América del Centro	100,00	74,67	5,29	0,15	15,48	4,41
Asia	100,00	63,40	3,70	0,28	9,19	23,43
Resto del mundo/apátridas/NC	100,00	72,46	2,94	0,18	4,81	19,61
2011						
Total extranjeros	100,00	64,25	13,80	0,27	10,17	11,51
Europa	100,00	64,21	15,56	0,16	4,73	15,35
África	100,00	56,39	31,80	0,75	5,45	5,60
América del Centro	100,00	68,97	5,91	0,17	19,61	5,33
Asia	100,00	60,42	3,24	0,28	7,58	28,48
Resto del mundo/apátridas/NC	100,00	71,51	4,26	0,20	4,81	19,22
2014						
Total extranjeros	100,00	58,92	12,04	13,67	0,27	15,10
Europa	100,00	62,98	10,03	9,17	0,16	17,66
África	100,00	49,70	33,71	7,58	0,79	8,22
América del Centro	100,00	59,41	5,72	0,14	26,90	7,83
Asia	100,00	55,39	2,94	7,95	0,22	33,51
Oceanía/Apátridas	100,00	64,54	2,01	2,91	0,26	30,28

Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

En el 2014, los colectivos reflejan un crecimiento de afiliados con respecto al 2007 en los regímenes donde tienen mayor presencia (13% de africanos en el régimen agrario, 14% de latinos en el régimen de empleados de hogar y 11,6% asiáticos autónomos); excepto los europeos, que muestran una ligera caída de -1,3% en afiliados autónomos.

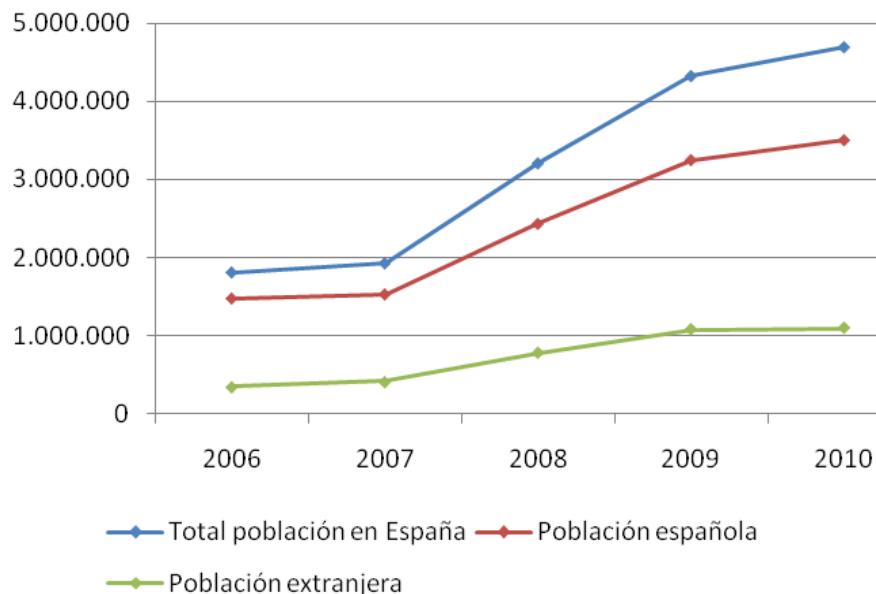
Este reciente menor impacto del periodo prolongado de crisis puede deberse al repunte que tuvo el número de afiliados en el año 2011 respecto a años anteriores de crisis. En ese año, crecieron las altas para todos los grupos en los regímenes donde tienen mayor presencia (4,1% los afiliados latinos en régimen de empleados de hogar, 3,5% de africanos en el régimen agrario y 5% de asiáticos autónomos). Sólo los europeos mostraron una ligera pérdida de afiliados autónomos (-4,29%).

En suma, existe una concentración de población extranjera ocupada en los servicios y en la construcción, y una marcada distinción de altas laborales en un mismo sector para el mismo grupo en cada año observado, lo cual manifiesta la falta de movilidad laboral de los colectivos.

La población desocupada

El mayor impacto de la crisis económica en la población inmigrada ha sido la pérdida de empleo. El volumen absoluto del desempleo inmigrante pasó de menos de 500.000 parados en el cuarto trimestre de 2007 a 1.225.527 en el cuarto trimestre del 2009.

Gráfica 48
Evolución del número de desempleados en España por nacionalidad,
cuartos trimestres de los años 2006 a 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes de Inmigración y Mercado de Trabajo, 2010 y 2011

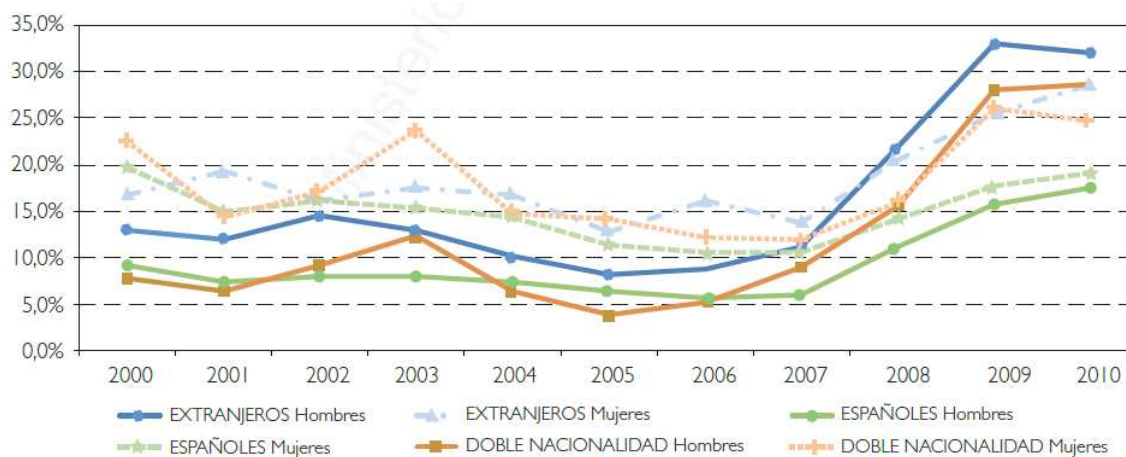
El incremento de parados en 2008 fue de 1.280.300 empleos. De este total, 908.600 parados eran españoles y 371.700 extranjeros. Si bien en 2008 los españoles ya se vieron fuertemente afectados, proporcionalmente a su población, eran los extranjeros los que sufrían en mayor medida el desempleo.

Esto se observa en las tasas de paro. Su evolución desde el año 2000, refleja el incremento significativo del desempleo inmigrante desde el cuarto trimestre de 2007, cuando inició la crisis. En ese trimestre, la tasa de paro extranjera era del 12,4%. Los hombres extranjeros registraron una tasa del 11,2% y las mujeres del 13,8%. Por otra parte, la de los españoles era de 7,9%.

En el cuarto trimestre de 2008, la tasa de paro del conjunto de la población era del 13,9%. Los españoles tenían una tasa del 12,5% y los extranjeros de 21,3%, lo cual refleja que estos últimos sufrían un paro de casi 9 puntos porcentuales por encima de los españoles.

Para 2010, la tasa de paro inmigrante ascendía al 30%. En los hombres era de 32% y en las mujeres de casi 30%, mientras que la tasa de paro de los españoles era de 18,2%.

Gráfica 49
Evolución de las tasas de paro según nacionalidad y sexo,
cuartos trimestres de los años 2000 a 2010



Fuente: Informe de Inmigración y Mercado de Trabajo 2011.

Hay que apuntar que el incremento del desempleo de la población inmigrada en 2008 se dio sobre todo por aquellas personas que se incorporaron como población activa (371.200) y no por las personas que perdieron su trabajo. La situación era la siguiente: “muchos ocupados perdían sus empleos, mientras una parte de los nuevos activos conseguían ocuparse; no lo conseguían todos, pero sí un número similar al de los que perdían el empleo; de modo que el resultado final de 2008 fue que el número de ocupados extranjeros apenas varió, pero todo el incremento de activos se tradujo en incremento de parados”¹⁴⁷.

No obstante, la tasa de ocupación¹⁴⁸ de 2007 a 2008 refleja que el descenso de la ocupación es mayor para los extranjeros (5,2 puntos porcentuales) que para los españoles (que no llegaron al punto porcentual). Y si observamos las caídas de ocupación de 2009, vemos que los españoles reflejan una pérdida de 7 puntos, mientras que los extranjeros pierden 10,8 puntos porcentuales.

¹⁴⁷ Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2009. Observatorio permanente de la inmigración, pág. 53.

¹⁴⁸ Ocupados como porcentaje de la población activa.

En 2009, el total de ocupados extranjeros fue de 2.542.000; 294.000 menos que en 2008 como consecuencia de la disminución de activos. El incremento total de parados producido en ese año fue de 1.362.000, cerrando el año con 4.326.600 parados, de los cuales, el 26,5% eran extranjeros (1.225.527 en el cuarto trimestre del año).

Tabla 13
Tasas de Ocupación por nacionalidad 2007-2009

	2007	2008	2009	Incremento en 2008	Incremento en 2009
Total	92,74	89,59	82,94	-3,15	-6,65
Española	91,14	91,15	84,14	0,01	-7,00
Extranjeros	87,82	82,56	71,75	-5,26	-10,81
Unión Europea	88,84	83,98	75,77	-4,86	-8,21
Resto de Europa	85,63	81,93	73,62	-3,70	-8,32
América Latina	88,89	84,83	73,84	-4,06	-11,00
Resto del mundo y Apátridas	84,05	75,35	61,09	-8,70	-14,26

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

En el cuarto trimestre de 2010, el total de parados en España era de 4.696.628, de los cuales 1.272.091 eran extranjeros, con una variación de 46.564 respecto a 2009.

Las tasas de paro de la población extranjera por orígenes reflejan un incremento a partir del año 2008 en relación con 2005 en todos los grupos, sobre todo los ciudadanos del resto de Europa, que tuvo un incremento de doce puntos porcentuales, seguido de los procedentes del resto del mundo (16 puntos), donde se incluyen los originarios de África que, como se sabe, son una población migrante muy significativa en el país. Por su parte, los latinoamericanos reflejan un incremento de 10 puntos porcentuales en su tasa de paro al iniciar el periodo de crisis con respecto al periodo previo de bonanza económica.

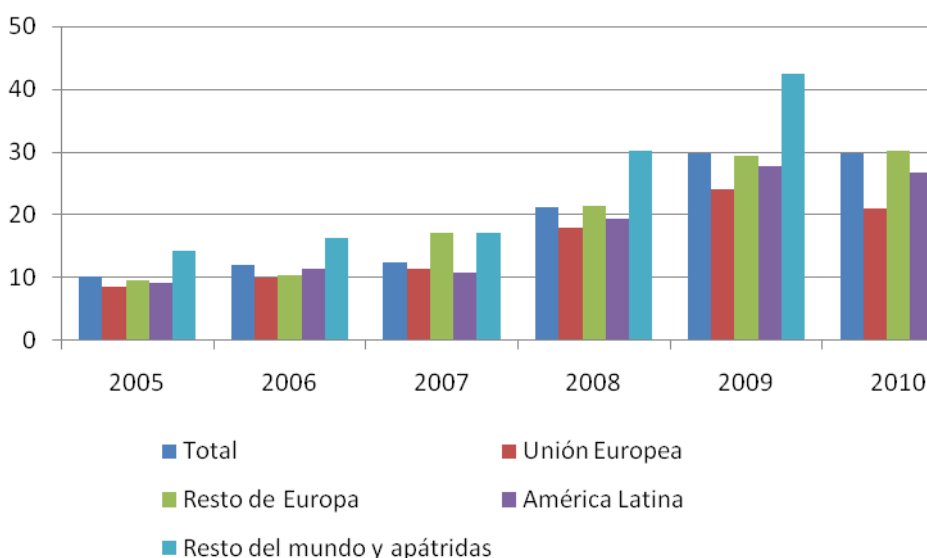
En el año 2009, se observa un mayor incremento respecto a 2008 en la tasa de paro de los procedentes del resto del mundo con 12 puntos porcentuales, seguidos de los latinoamericanos con 8,3 puntos. En 2010, la tasa de paro de los originarios de la Unión

Europea disminuye 3 puntos porcentuales y la de los latinoamericanos un punto, mientras que se incrementa en 7 puntos para los procedentes del resto del mundo.

No obstante, las tasas de ocupación por orígenes tuvieron un incremento negativo tanto en 2008 como en 2009 para todos los grupos. En 2008, mostraron las mayores tasas negativas los procedentes del resto del mundo (-8,7-) y de la Unión Europea (-4.86), seguidos de los originarios de América Latina (-4,06). Y en 2009, después de los procedentes del resto del mundo, fueron los latinoamericanos los que mostraron una tasa negativa mayor de -11% (ver tabla 14).

Tanto en 2007 como en 2008 y 2009, el mayor incremento de parados se presenta en los hombres. El incremento en 2008 era de 242.900, y en 2009 de 216.300, mientras que en las mujeres era de 129.700 y de 80.800, respectivamente.

Gráfica 50
Evolución de las tasas de paro según orígenes,
cuartos trimestres de los años 2005 a 2010



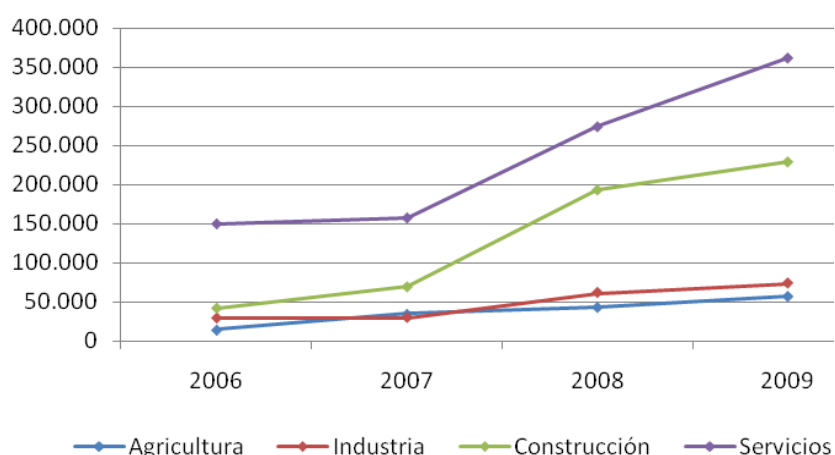
Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes de Inmigración y Mercado de Trabajo 2009, 2010 y 2011.

El mayor número de parados en hombres se dio principalmente debido a su inserción en el sector de la construcción, que ha sido uno de los más castigados de la crisis en términos de empleo. No obstante, el desempleo de las mujeres también era alto, reflejando que el sector servicios estaba siendo castigado.

Lo anterior se refleja en el desempleo por sectores. Aunque se desató al principio de la crisis en el sector de la construcción, también tuvo presencia en el sector servicios. El 48,48% de los extranjeros parados al final del año 2008 se encontraban en el sector servicios, y el 30,39% en el sector de la construcción. No obstante, el incremento de parados se dio principalmente en el sector de la construcción, con un 135,37%

En 2009, se da la misma tendencia. De acuerdo a la información que facilita el Informe del Mercado de Trabajo de los Extranjeros 2010 sobre demandantes parados por sectores económicos, la concentración de parados extranjeros en servicios agrupaba ese año al 49,49%, y la construcción el 28,96%. Por otra parte, el incremento de parados tuvo variaciones respecto a 2008. El mayor incremento se dio en la agricultura y la pesca con el 58,93%, seguido del sector servicios con un 41,80%.

Gráfica 51
Evolución en el número de parados extranjeros por sectores
Cuartos trimestres de los años 2006 a 2009



Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes de Inmigración y Mercado de Trabajo 2009 y 2010.

Por otra parte, los extranjeros están más concentrados en las categorías bajas. En el 2009, el 35,9% de extranjeros se encontraba en los trabajadores no cualificados, donde se concentraba el 11,0% de los españoles. Asimismo, el 21,2% de los extranjeros se encontraban en los servicios de restauración, personales, protección y de comercio, donde se encontraba el 16,5% de los españoles, que tienen mayor presencia en las categorías de técnicos y profesionales y de empleados administrativos.

Tabla 14
Evolución del número de desempleados extranjeros por sector económico
2006 a 2009

	4º trim. 2006	4º trim. 2007	Incremento en 2007	4º trim. 2008	Incremento en 2008	4º trim. 2009	Incremento en 2009
Ambos sexos							
Total	355.400	407.700	52.300	779.300	371.600	1.076.300	297.000
Agricultura	14.200	34.200	20.000	43.100	8.900	57.000	13.900
Industria	28.800	29.500	700	61.300	31.800	73.300	12.000
Construcción	42.200	69.400	27.200	192.700	123.300	228.300	35.600
Servicios	148.900	156.500	7.600	273.300	116.800	361.300	88.000
Hombres							
Total	145.900	202.800	56.900	444.700	241.900	661.000	216.300
Agricultura	7.600	25.400	17.800	30.000	4.600	47.700	17.700
Industria	16.200	20.700	4.500	48.900	28.200	58.900	10.000
Construcción	41.300	68.200	26.900	187.400	119.200	224.900	37.500
Servicios	44.800	49.400	4.600	99.900	50.500	149.500	49.600
Mujeres							
Total	208.700	204.800	-4.800	334.500	129.700	415.300	80.800
Agricultura	6.600	8.700	2.100	13.000	4.300	9.200	-3.800
Industria	12.600	8.800	-3.800	12.400	3.600	14.400	2.000
Construcción	0.900	1.200	300	5.300	4.100	3.300	-2.000
Servicios	104.100	107.100	3.000	173.400	66.300	211.800	38.400

Fuente: Informes de Inmigración y Mercado de Trabajo 2009 y 2010.

Tabla 15
Distribución por tipo de ocupación en porcentajes 2008 y 2009
(cuartos trimestres)

	ESPAÑOLES	EXTRANJEROS	ESPAÑOLES	EXTRANJEROS
	2008	2008	2009	2009
Total ocupados	100,0	100,0	100,0	100,0
1	8,5	4,1	8,6	4,4
2	14,7	4,3	15,4	5,1
3	13,6	3,9	13,6	4,4
4	10,1	4,6	10,1	4,5
5	15,6	21,5	16,5	21,2
6	2,5	1,5	2,6	2,0
7	14,0	19,1	13,0	15,6
8	9,3	7,4	8,6	6,6
9	11,2	33,4	11,0	35,9

Fuente: Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2009. Observatorio permanente de la inmigración. El número de ocupación se corresponde con el siguiente listado: 1. Dirección de las empresas y de la Administración Pública. 2. Técnicos y profesionales científicos e intelectuales. 3. Técnicos y profesionales de apoyo. 4. Empleados de tipo administrativos. 5. Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y de comercio. 6. Trabajadores cualificados en agricultura y pesca. 7. Trabajadores cualificados de la industria, construcción y minería. Artesanos. 8. Operadores de instalaciones y maquinaria. Montadores. 9. Trabajadores no cualificados

Desde finales de 2009 a principios de 2011 pudo distinguirse una *estabilización del mercado de trabajo inmigrante* en un panorama en el que la economía parecía recuperarse. La banca española había absorbido más de 400.000 millones de euros del billón inyectado por el Banco Central Europeo al sistema financiero y la caída sustancial de las primas de riesgo de la deuda pública se hacía presente generando un ambiente de confianza que duraría muy poco (Oliver Alonso, 2012).

A partir de abril de 2011 se da una *segunda crisis ocupacional*¹⁴⁹ que trajo cambios sustanciales en el empleo de la población inmigrada. Dicha crisis se dio principalmente como consecuencia de la desconfianza acerca del futuro de España en el euro, de la salida del país de cerca de 350.000 millones de euros entre junio de 2011 y de 2012 y de la pérdida de aproximadamente 150.000 millones de depósitos (Ídem).

¹⁴⁹ La distinción de esta etapa de segunda crisis ocupacional y su análisis es la planteada por Oliver Alonso en su trabajo "La inmigración y la doble recesión del mercado de trabajo en España 2011 y 2012", publicado en *Inmigración y crisis: entre la continuidad y el cambio*. Anuario de la Inmigración en España, edición 2012, dirigido por Eliseo Aja, Joaquín Arango y Josep Oliver Alonso y editado por CIDOB, Diputación Barcelona, Fundación ACSAR y la Fundación Ortega y Gasset. Barcelona, 2012.

En septiembre de 2012, el empleo sufrió una contracción de -6,9%. Cerca de 210.000 puestos de trabajo destruidos, como consecuencia de una pérdida generalizada de empleo en el país. Con ello, el peso del empleo inmigrante sobre el total se redujo a 16,5%. En cuanto a la destrucción de empleo, aumentó 6,5% (1,4 millones de inmigrantes). A pesar ello, la reducción de los activos generó un moderado aumento del paro de 90.000 personas.

En 2012, la población extranjera pierde 123.000 activos respecto a 2011. Esta tendencia continúa en 2013 y 2014. En ambos años, la población migrante pierde más de 230.000 activos, en comparación con los nativos, que pierden entre 41.000 activos en 2013 y 52.000 en 2014.

Al igual que sucedía con la población nativa, la mayor pérdida de empleo inmigrante en el segundo periodo de crisis ocupacional se daba en los jóvenes, la población entre 16 y 34 años, que perdió entre septiembre de 2011 y septiembre de 2012, 174.000 puestos de trabajo (-14,1%), frente al aumento de los de 35 a 64 años que crecieron en 20.000 empleos (1,1%). La mayor pérdida de empleo se dio en los hombres (93.000, es decir, -6,2% de caída interanual), mientras que las mujeres perdieron 61.000 puestos (-4,1%) (Oliver Alonso, 2012).

Tabla 16
Evolución de activos por nacionalidad 2007-2014
(Medias anuales en miles de personas)

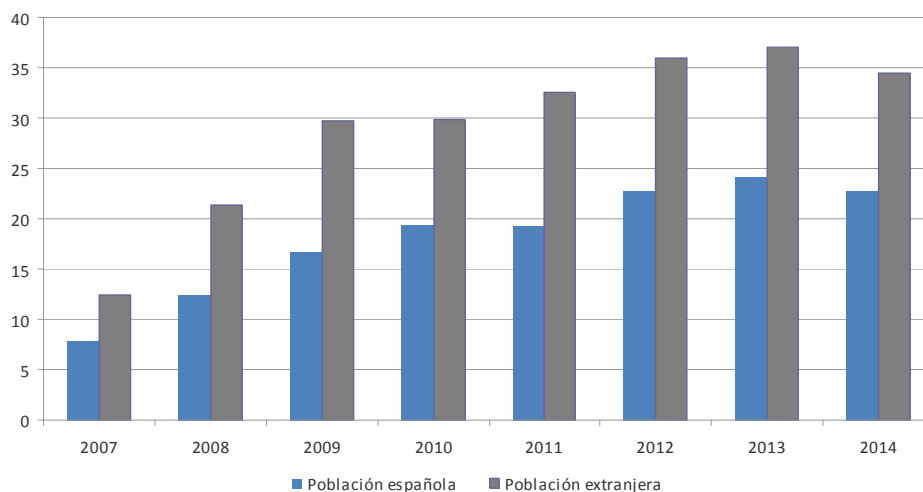
Año	Total población en España	Población Española	Variación respecto al año anterior	Población extranjera	Variación respecto al año anterior
2007	22.189,9	19.118,2	-	3.102,7	-
2008	22.848,2	19.388,5	270,3	3.437,1	334,4
2009	23.037,5	19.427,9	39,4	3.544,0	106,9
2010	23.088,9	19.529,3	101,4	3.497,8	-46,2
2011	23.103,6	19.626,9	97,6	3.412,2	-85,6
2012	23.051,0	19.728,8	101,9	3.288,9	-123,3
2013	22.745,3	19.687,6	-41,2	3.057,7	-231,2
2014	22.954,6	19.634,7	-52,9	2.816,5	-241,2

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Datos más recientes muestran que en 2013 la tasa de paro tanto de españoles como de extranjeros no tiene variación significativa respecto a 2012 y disminuyen en 2014 (2 y 3,4 puntos porcentuales, respectivamente). No obstante, las diferencias entre ambas nacionalidades son muy significativas. Más de 12 puntos porcentuales por encima de los nativos en 2012 y 2013, y 11 puntos por encima en 2014.

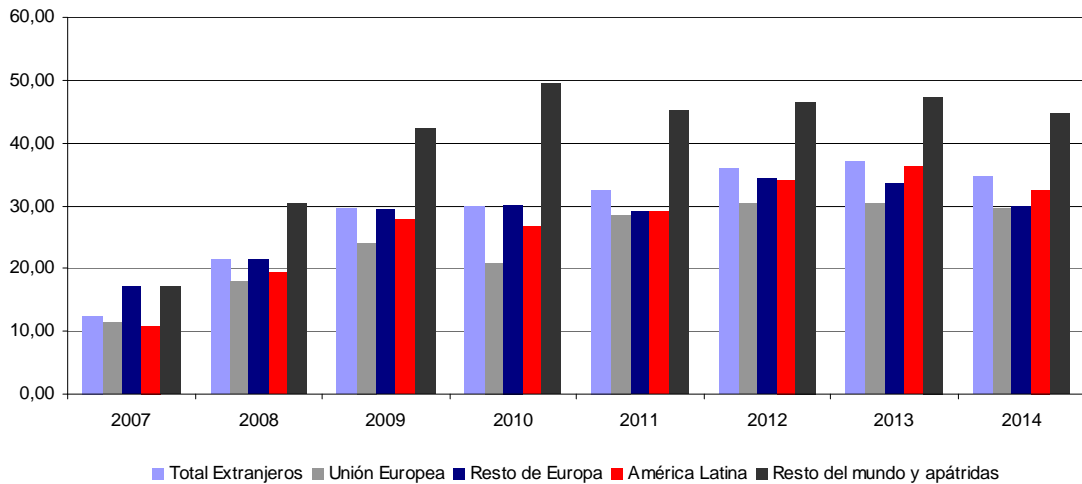
Si observamos todo el periodo de crisis, la tasa de empleo para inmigrantes se ha reducido en 22 puntos porcentuales entre 2007 y 2014, mientras que la de los españoles ha caído 15 puntos. En cuanto a la población latina, su tasa de paro de 2007 a 2014 muestra una pérdida de 21,6 puntos porcentuales (era 10,8 en 2007 y 32,4 en 2014).

Gráfica 52
Evolución de las tasas de paro por nacionalidad
Cuartos trimestres de los años 2007 a 2014



Elaboración propia con datos del INE.

Gráfica 53
Evolución de las tasas de paro según orígenes
2007 a 2014



Elaboración propia con datos del INE y de los Informes de Inmigración y Mercado de Trabajo 2009, 2010 y 2011. Los datos de 2007 a 2010 son de los IV trimestres y de 2011 a 2014 son medias anuales.

En suma, después de un periodo inicial en el que la crisis golpeó fuertemente el empleo, se da un periodo de relativa estabilidad a finales de 2009 y hasta principios de 2011, que termina en abril de ese año dando inicio a una *segunda crisis ocupacional*¹⁵⁰ que agudizó de nuevo el desempleo. Esta etapa se prolonga hasta 2013 en el que el empleo inmigrante apenas sufre modificaciones.

Si bien los datos de 2014 muestran una ligera disminución de la tasa de paro en ambas nacionalidades, y es el primer año desde el comienzo de la crisis que la tasa de ocupación refleja una variación positiva respecto al año anterior (2,5 puntos porcentuales en los extranjeros y 1,4 en los nativos), ésta puede ser resultado en el caso de los extranjeros de la pérdida continua de activos desde el año 2010, que se ha reflejado en saldos migratorios negativos.

¹⁵⁰ La distinción de esta etapa de segunda crisis ocupacional y su análisis es la planteada por Oliver Alonso en su trabajo "La inmigración y la doble recesión del mercado de trabajo en España 2011 y 2012", publicado en *Inmigración y crisis: entre la continuidad y el cambio*. Anuario de la Inmigración en España, edición 2012, dirigido por Eliseo Aja, Joaquín Arango y Josep Oliver Alonso y editado por CIDOB, Diputación Barcelona, Fundación ACSAR y la Fundación Ortega y Gasset. Barcelona, 2012.

Tabla 17
Tasas de Ocupación por nacionalidad 2012-2014

	2012	2013	2014	Incremento en 2013	Incremento en 2014
Total	76,49	75,35	75,56	-1,14	0,21
Española	77,20	75,78	77,19	-1,41	1,40
Extranjeros	64,06	62,98	65,50	-1,08	2,52
Unión Europea	69,70	69,68	70,39	-0,02	0,71
Resto de Europa	65,65	66,44	70,02	0,79	3,59
América Latina	65,84	63,83	67,62	-2,01	3,79
Resto del mundo y apátridas	53,43	52,60	55,20	-0,83	2,60

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Por lo tanto puede afirmarse que el mercado laboral inmigrante durante el largo periodo de crisis se ha caracterizado por la pérdida de empleo y de activos, y continúa concentrándose en el sector servicios y en actividades de baja cualificación.

Estas dificultades en el mercado laboral han llevado a situaciones de pobreza relativa de la población inmigrada de acuerdo al Informe de Indicadores de la Integración de los Inmigrantes 2015, elaborado entre la OCDE y la Comisión Europea (CE). El informe atribuye la desigualdad que sufren los inmigrantes en España a sus “dificultades en el mercado laboral” y afirma que “los inmigrantes que viven en España presentan la segunda tasa más alta de pobreza relativa¹⁵¹ de la OCDE, sólo superada por Grecia. El 40% de los extranjeros es pobre, frente a un 20% de españoles”. Mientras en la OCDE se emplean de media dos terceras partes de los inmigrantes, en España es la mitad. Es el país donde más ha caído la tasa de empleo de los extranjeros.

Lo anterior invita a poner atención en la mejora de la situación de la población inmigrada en el mercado laboral como uno de los principales pilares para la integración de extranjeros en los países receptores.

¹⁵¹ El Informe define la pobreza relativa como la proporción de personas viviendo por debajo del umbral de la pobreza, que está fijado en el 60% de la mediana de los ingresos del país.

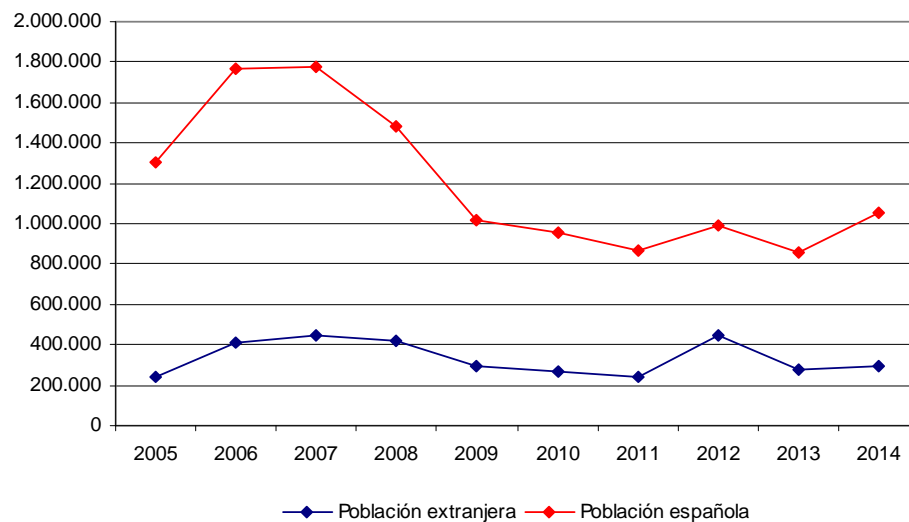
La ocupación informal de la población autóctona e inmigrada. -

Informalidad por tipo de contrato: El empleo temporal

Los datos muestran que el empleo temporal, tanto para la población nativa como para la inmigrada representa prácticamente el 90% en promedio en el periodo 2005-2014.

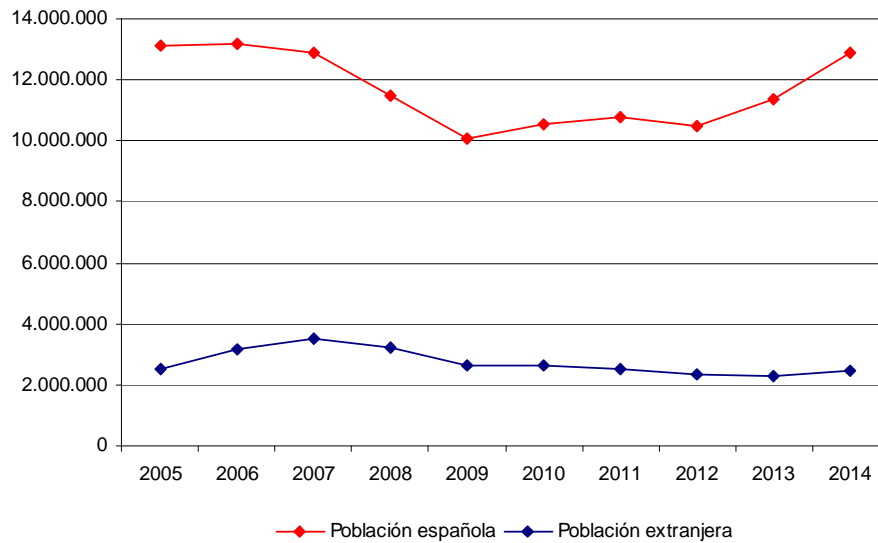
De los 3,9 millones de contratos registrados de extranjeros en 2007, 3,5 eran contratos temporales, y de los 14,6 millones de contratos registrados de la población española en el mismo año, 12,8 eran de duración temporal.

Gráfica 54
Contratos indefinidos registrados de trabajadores españoles y extranjeros
2005-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios Estadísticos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Gráfica 55
Contratos temporales registrados de trabajadores españoles y extranjeros
2005-2014

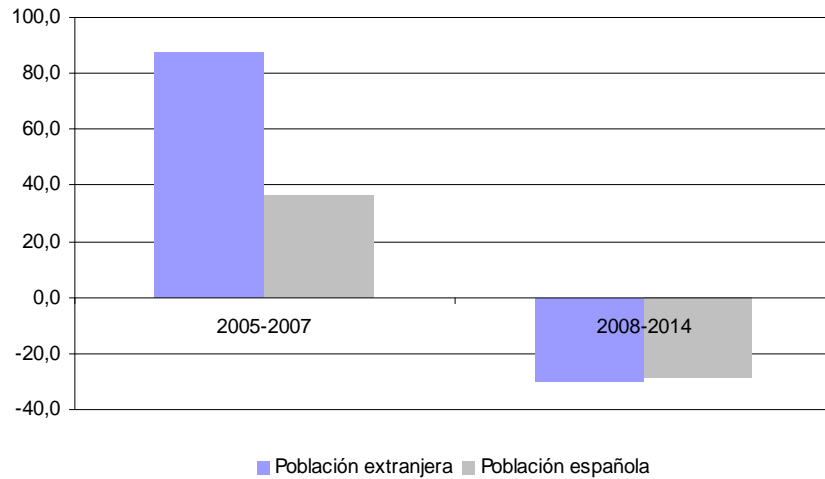


Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios Estadísticos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Por otra parte, las tasas de crecimiento por tipo de contrato muestran que, en el periodo previo a la crisis, 2005-2007, los contratos de duración indefinida crecieron más para los extranjeros (87,6%) que para los españoles (36%). No obstante, los contratos de duración temporal crecieron también de manera significativa para los extranjeros (40%), mientras que para la población española, este periodo trajo consigo una disminución de los contratos temporales (-1,7%).

En el periodo de crisis 2008-2014, los contratos de duración indefinida han disminuido para los españoles -28,8%, al mismo tiempo que han crecido los contratos temporales un 12,3%. Para la población extranjera, han disminuido tanto los contratos de duración indefinida (-29,9) como los de duración temporal (-23%).

Gráfica 56
Crecimiento de los contratos registrados de
duración indefinida de trabajadores españoles y extranjeros
2005-2007 y 2008-2014

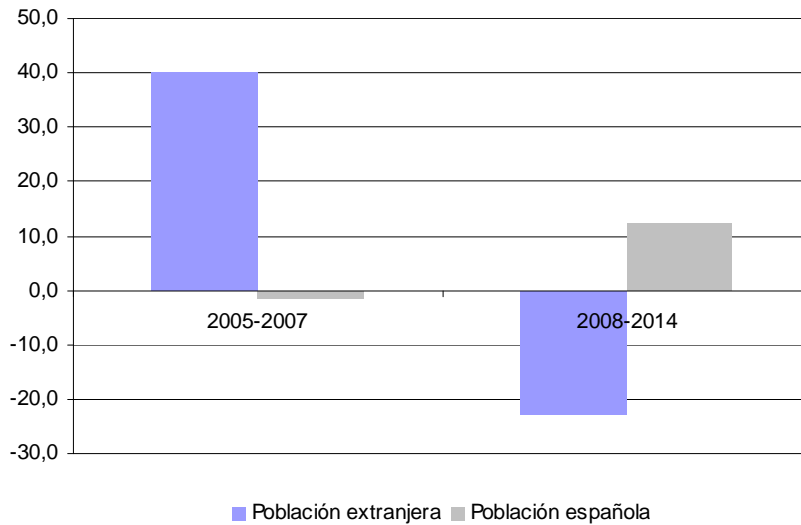


Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Dentro de la contratación temporal las principales modalidades de contratación son la de “obra y servicio” y “eventuales por circunstancias de la producción” para ambas poblaciones. La primera representa el 52,8% en el periodo 2005-2014 para los extranjeros y 40% para la población española. La segunda significa el 41,6% para los extranjeros y 45,9% para los españoles.

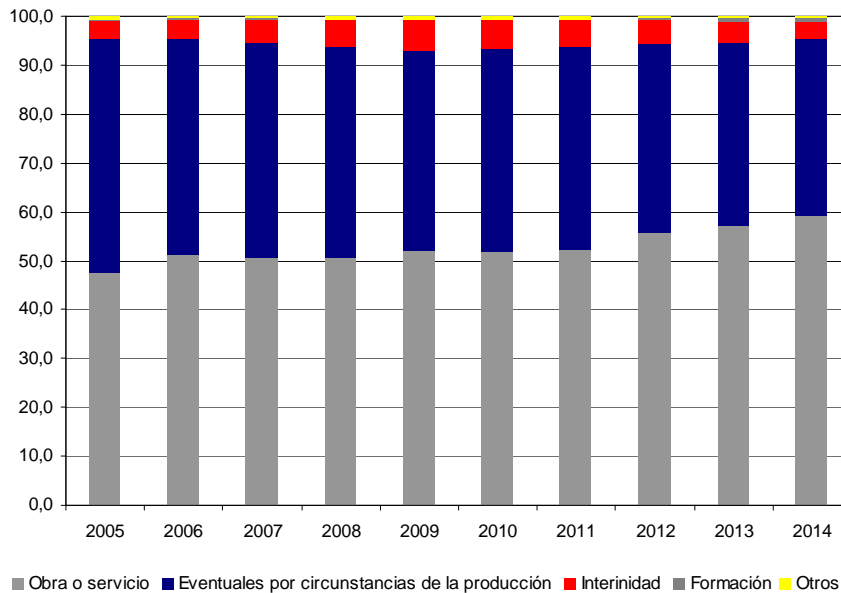
Por otra parte, la modalidad de “interinidad” sólo representa el 4,9% de los contratos de extranjeros y el 11,5% de los españoles, y el resto de modalidades apenas tienen significado.

Gráfica 57
Crecimiento de los contratos registrados de
duración temporal de trabajadores españoles y extranjeros
2005-2007 y 2008-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

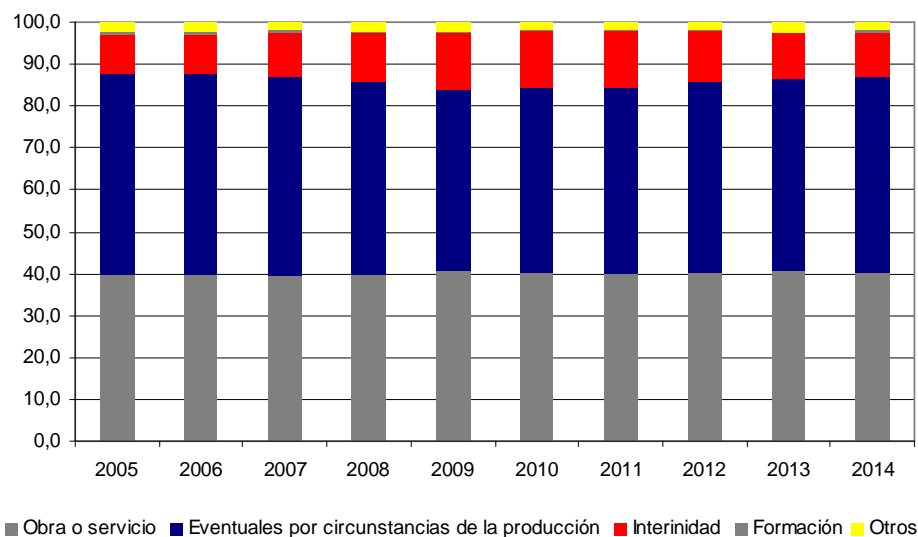
Gráfica 58
Contratos registrados temporales de trabajadores extranjeros por
modalidad de contratación
2005-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Otros incluye los contratos de prácticas, minusválidos, sustitución por jubilación a los 64 años, relevo, jubilación parcial y otros contratos de regímenes especiales como artistas, servicio doméstico, y aquellos contratos que presentan defecto formal o incumplen requisitos básicos.

Si observamos el crecimiento de las modalidades de contratación en el periodo previo y de crisis, constatamos que, pese a la poca representatividad porcentual de los contratos de formación en el periodo 2005-2014 (menos del 1%), y a su crecimiento negativo en el periodo 2005-2007 en ambos grupos, durante la crisis (2008-2014), ha sido la modalidad de contrato que más ha crecido tanto en extranjeros como en la población española (132,1 y 71,9%, respectivamente), siendo para los primeros, la única modalidad con comportamiento positivo en el periodo.

Gráfica 59
Contratos registrados temporales de trabajadores españoles por
modalidad de contratación
2005-2014

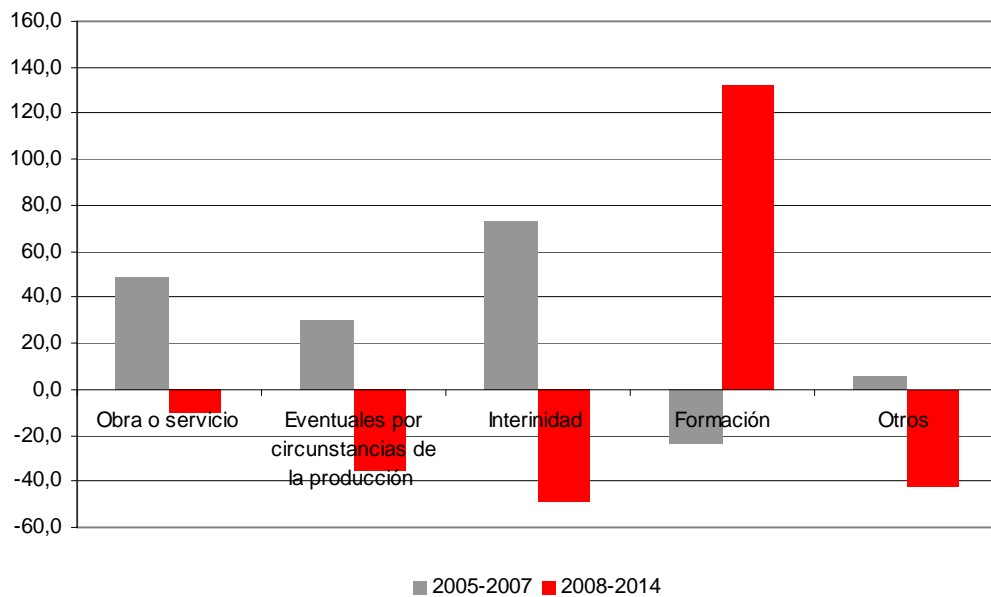


Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Otros incluye los contratos de prácticas, minusválidos, sustitución por jubilación a los 64 años, relevo, jubilación parcial y otros contratos de regímenes especiales como artistas, servicio doméstico, y aquellos contratos que presentan defecto formal o incumplen requisitos básicos.

Por otra parte, la modalidad de “obra o servicio” creció casi 50% para la población extranjera en el periodo de bonanza económica 2005-2007, mientras que se manifestó negativo en la población española en el mismo periodo (-2,2%). Al llegar la crisis, esta contratación ha sido negativa para los extranjeros (-10,2) y positiva para los españoles (14,2%).

La misma tendencia se presenta en el contrato de “eventualidad por circunstancias de la producción”, que manifestó un crecimiento negativo en el periodo previo a la crisis de -2,7% en los españoles, mientras que creció un 29,8% en los extranjeros en el mismo periodo. Con la crisis, este contrato ha crecido un 13,9% en los españoles y ha disminuido un -35,3% en la población extranjera.

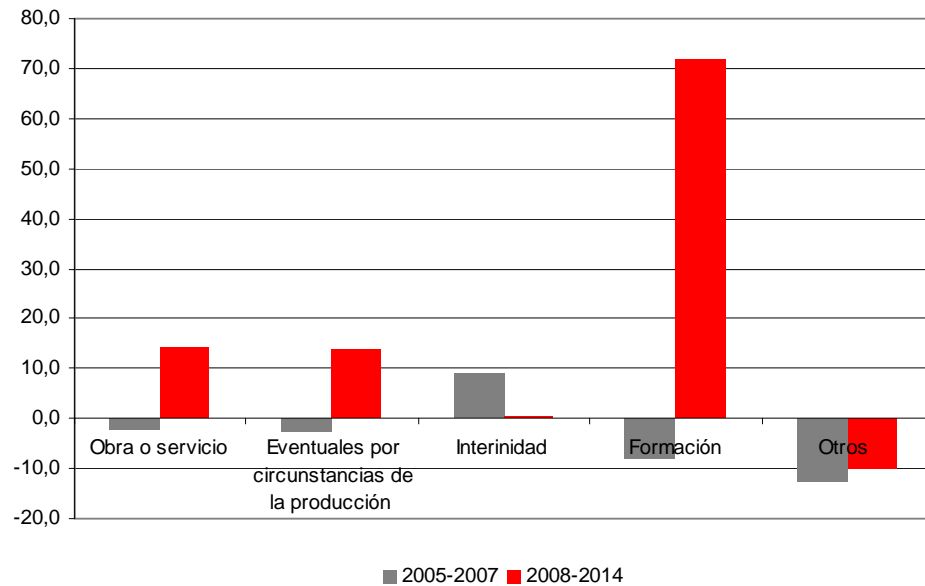
Gráfica 60
Crecimiento de los contratos registrados de trabajadores extranjeros
por modalidad de contratación
2005-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Por último, los contratos de interinidad, que habían mostrado un crecimiento positivo antes de la crisis (2005-2007), con 73,6% en los extranjeros y 8,8% en los españoles, se mostraron negativos en la crisis para los primeros (-49,1%) y positivos para los segundos (0,5%).

Gráfica 61
Crecimiento de los contratos registrados de trabajadores españoles
por modalidad de contratación
2005-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

En suma, la temporalidad de los contratos afecta por igual a la población española y extranjera, siendo los contratos por “obra y servicio” y “eventuales por circunstancias de la producción” los que adquieren más significado. No obstante, debido a que creció más la contratación en extranjeros que en españoles tanto indefinida como temporal en el periodo previo a la crisis, durante ésta, los extranjeros se han visto más afectados en la pérdida de ambos tipos de contratos, y, dentro de los contratos temporales, han reflejado tasas negativas en todas las modalidades, excepto en los contratos de formación.

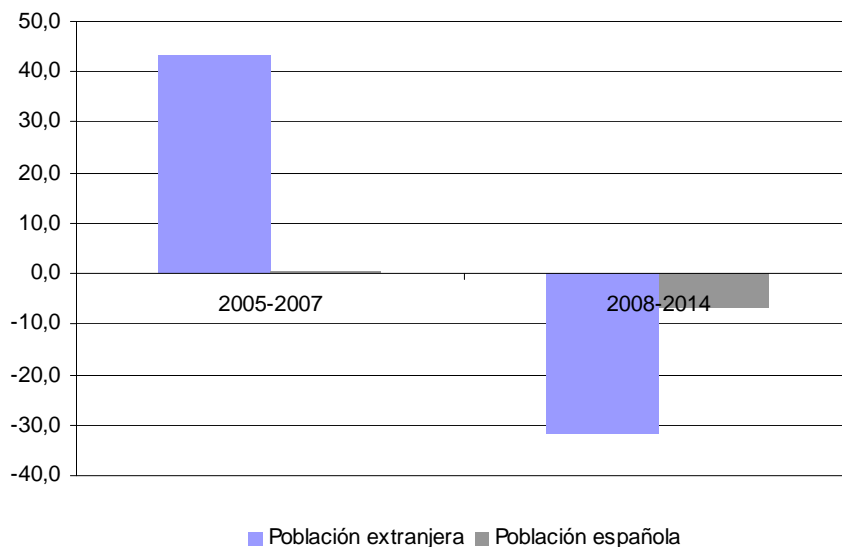
La población española, por su parte, ha perdido empleo indefinido con la crisis y ha crecido su empleo temporal, que ha manifestado crecimiento positivo en todas las modalidades.

Informalidad expresada en el empleo a tiempo parcial

En promedio, en el periodo 2005-2014, los contratos registrados con jornada parcial han significado el 30% para los trabajadores españoles y el 25% para los extranjeros.

Durante el periodo 2005-2007, tanto los contratos a jornada completa como los de jornada parcial mostraron un crecimiento importante en la población extranjera (43,4 y 47,5%, respectivamente), mientras que ambos tipos de contrato apenas crecieron en el mismo periodo en la población española (0,5% los contratos de jornada completa y 5,5% los de jornada parcial).

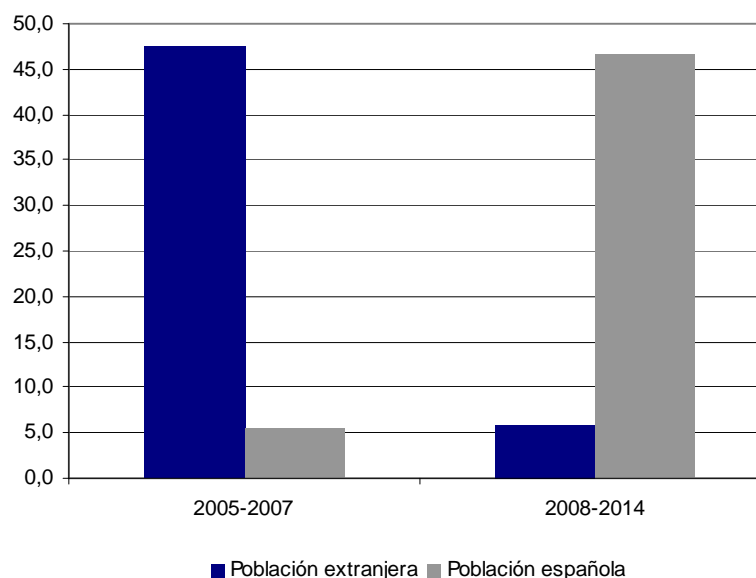
Gráfica 62
Crecimiento de contratos registrados con
jornada completa: trabajadores españoles y extranjeros
2005-2007 y 2008-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Durante la crisis, los contratos a tiempo parcial han crecido 46,7% en los españoles, al mismo tiempo que han disminuido los de tiempo completo en -6,7%. En los extranjeros, los contratos de tiempo completo han disminuido -31,7%, y los de jornada parcial han crecido 5,8%.

Gráfica 63
Crecimiento de contratos registrados con
jornada parcial: trabajadores españoles y extranjeros
2005-2007 y 2008-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

En suma, la crisis ha traído un crecimiento de la informalidad del empleo en la población española con la mayor presencia de la contratación temporal y a tiempo parcial, mientras que en la población inmigrada dicha informalidad sólo se ha expresado en un ligero aumento del empleo parcial.

Para observar alguna tendencia por origen, los datos de trabajadores con jornada parcial según motivo, de acuerdo a un estudio realizado por el colectivo loé, refleja que los grupos más afectados antes de la crisis eran los latinoamericanos y europeos no comunitarios, por ser los grupos con más porcentaje de ocupados en dicha jornada al no encontrar jornada completa (8,3 en promedio para ambos grupos de 2005 a 2007).

En los años de crisis, los porcentajes de todos los grupos se incrementan, siendo los trabajadores de América Latina uno de los grupos con la cifra más alta de 15% en 2011, mientras que los trabajadores autónomos presentan una tasa del 6% en el mismo año. Por otra parte, los que trabajan a jornada parcial debido a obligaciones extra laborales se han mantenido o disminuido con la crisis en todos los grupos.

Por otro lado, según el mismo estudio, en España, los índices de subempleo horario han sido siempre superiores para los inmigrados que para los autóctonos, siendo los más afectados los originarios de América Latina y de la Europa no comunitaria. En cambio, los registros de los nacidos en países europeos son similares a los de la población autóctona (Colectivo Ioé, 2011).

Tabla 18
Trabajadores a jornada parcial según motivo y origen 2005-2011

No encuentra a jornada completa						
Año	Autóctonos	A. Latina	África	R. Europa	UE-25	TODOS
2005	3,4	8,3	4	8,6	4,8	3,9
2006	3,3	8,4	3,8	7,8	4,3	3,9
2007	3,2	8,1	3,9	8,7	3,4	3,8
2008	3,4	8,8	4,9	9,3	4,2	4,1
2009	4,5	12,9	9,1	12,5	5,4	5,6
2010	5,4	14,1	9,8	14,8	7,8	6,6
2011	6,1	15,3	11	18,1	7,4	7,4
Obligaciones le impiden optar a jornada completa						
Año	Autóctonos	A. Latina	África	R. Europa	UE-25	TODOS
2005	4,5	5,3	1,6	3,8	4,7	4,5
2006	4,7	5	2,3	4,6	6,1	4,7
2007	4,9	5	1,9	3,7	6,2	4,8
2008	4,8	5,1	2,1	3,5	4,7	4,7
2009	4,4	4,2	1,4	3,4	4,6	4,3
2010	4	3,1	2,3	2,6	3,1	3,8
2011	3,8	3,2	1,5	3,5	3,7	3,7

Fuente: Colectivo Ioé (explotación de microdatos de la EPA, INE).

Tabla 19
Ocupados subempleados por insuficiencia de horas, según origen 2005-2011
(en porcentajes)

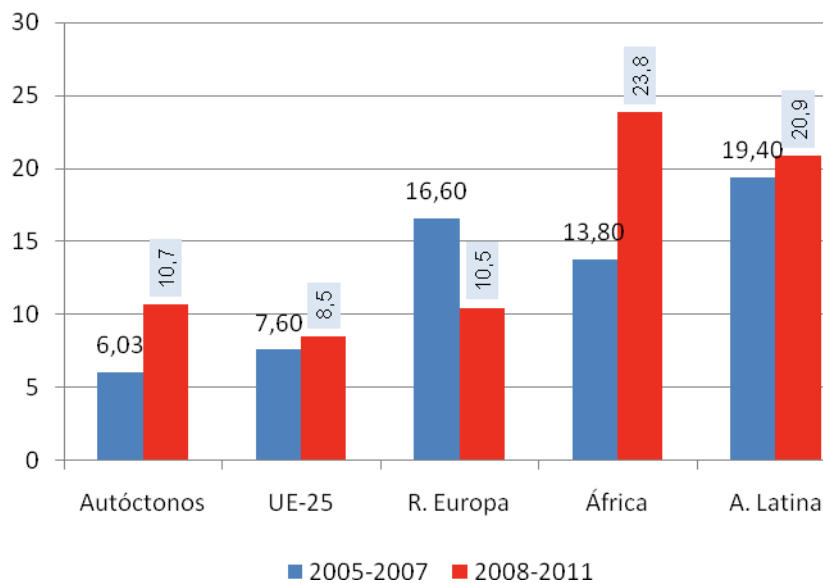
Año	Todos	Autóctonos	UE-25	R. Europa	África	A. Latina
2005	7,9	6,6	8,5	16,1	12,7	20,3
2006	7,5	5,9	7,5	16,6	14,7	19,4
2007	7,2	5,6	6,8	17,1	14	18,5
2008	8,5	6,4	8,5	18,5	16,7	22,2
2009	10,9	8,5	9,6	24,2	20,4	27,2
2010	11,4	9,2	11,4	25,5	22,3	25,1
2011	12	9,9	12,4	27,1	24	23,7

Fuente: Colectivo Ioé (explotación de microdatos de la EPA, INE).

A partir del año 2008, ya en la crisis, se incrementa el subempleo por insuficiencia de horas de trabajo en todos los grupos de manera significativa, sobre todo en los inmigrados de América Latina, para los que creció 3,7 puntos porcentuales en ese año con respecto a 2007 y cinco puntos porcentuales en 2009. No obstante, disminuye para este grupo a partir de 2010, mientras que crece en el resto de los grupos. Lo anterior, probablemente porque muchos latinos pasaron al desempleo o a ser parte del saldo migratorio.

Además, las diferencias respecto a los autóctonos han aumentado con la crisis para cada grupo inmigrado, sobre todo para los originarios de África, que en el periodo 2008-2011 tuvieron una diferencia de 13 puntos porcentuales, seguidos de los latinoamericanos con una diferencia de 10 puntos, mientras que los originarios de países europeos estaban más cercanos al porcentaje de subempleo de los españoles para el mismo periodo.

Gráfica 64
Ocupados subempleados por insuficiencia de horas según origen
(en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Colectivo Ioé (explotación de microdatos de la EPA, INE).

Los datos reflejan que el subempleo por insuficiencia de horas de trabajo ha sido más significativo para inmigrados que para autóctonos, y que el trabajo a tiempo parcial por no encontrar un empleo a tiempo completo ha afectado de manera importante al primer grupo, sobre todo a partir de la crisis, y de manera especial, a los procedentes de América Latina.

Por último, el trabajo excesivo en los asalariados con empleo fijo, considerado a partir de 40 horas semanales, tuvo más presencia para los extranjeros no comunitarios en el ciclo expansivo. La crisis supuso una reducción de la proporción de asalariados con jornada prolongada (del 13% en 2007 al 11% en 2010). Esta tendencia se rompe entre los latinoamericanos en 2011 con un incremento del 15 al 17%, que puede estar relacionado con la concentración de este grupo en actividades de servicios que exigen jornadas prolongadas.

4.5 Conclusiones

1. El empleo temporal y sus modalidades de contratación se presenta como la principal característica de informalidad del empleo en España, y, de manera hipotética, como una de las principales causas del desempleo persistente.
2. El aumento de la flexibilidad laboral no se ha visto reflejado en una disminución significativa de las tasas de paro, por lo que las rigideces en el mercado de trabajo no parece ser la causa del desempleo. Su persistencia podría relacionarse con las reformas laborales introducidas a partir de 1984, que han facilitado el uso de contratos de duración determinada, provocando rotación e inestabilidad en el empleo.
3. La significativa participación de la población inmigrada en general y latinoamericana en particular en la población en edad laboral, en la propiamente activa y en la ocupada en el periodo de bonanza 2000-2007, disminuye a partir de 2009 como consecuencia de la crisis económica y de saldos migratorios negativos, al mismo tiempo que se manifiestan altas tasas de desempleo.
4. La crisis ha traído un crecimiento de la informalidad del empleo en la población española e inmigrada. En la primera, expresado en más contratación temporal y a tiempo parcial, mientras que en la segunda sólo se ha manifestado en un aumento del empleo parcial.

Capítulo 5. El empleo informal del colectivo latinoamericano.

5.1. Introducción

En este capítulo se estudia el empleo informal del colectivo latinoamericano a partir de dos propuestas de medición. La primera, surge de la concepción inicial que se tuvo del empleo informal, y que se refería a la existencia de trabajadores “unipersonales” o en unidades económicas inferiores a “un umbral determinado”, cuya principal característica era la de *no asalariados*. Se observarán dos unidades de análisis:

1. *Ocupados por situación profesional* de acuerdo a la Clasificación Internacional Sobre la Situación en el Empleo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que incluye a los trabajadores por cuenta propia, empleadores, trabajadores miembros de cooperativas, y auxiliares familiares sin remuneración. La información de acuerdo a dicha clasificación es facilitada por la Encuesta de Población Activa (EPA).
2. Trabajadores afiliados a la Seguridad Social en alta laboral en el *Régimen Especial de trabajadores autónomos*. Esta información es obtenida de los Anuarios Estadísticos que facilita el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

La segunda propuesta de medición se deriva de los trabajos recientes de la OIT, que reconocen la *informalidad del empleo asalariado en empresas formales*. Analiza los datos que proporciona la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) para distinguir la informalidad de los asalariados, manifiesta en la presencia de empleo temporal, empleo a tiempo parcial y salarios por debajo del Salario Mínimo Interprofesional anual.

Se inicia con algunas consideraciones en torno a la información que proporciona la EPA. A continuación se analizan los datos sobre empleo no remunerado según situación profesional y sobre trabajadores autónomos. Finalmente, se presenta el uso de la MCVL en el análisis del empleo asalariado informal, los resultados obtenidos y las principales conclusiones.

5.2. El empleo informal no asalariado.

5.2.1. Consideraciones en torno a la utilización de la EPA.

La EPA es útil para la estimación del empleo informal no asalariado, ya que recoge información sobre *Ocupados por nacionalidad y situación profesional* de acuerdo a la Clasificación Internacional Sobre la Situación en el Empleo de la OIT (CISE-1993, OIT). Es

necesario hacer las siguientes aclaraciones metodológicas en torno a su uso:

1. El criterio básico para definir la situación profesional (situación en el empleo) es el tipo de contrato o acuerdo (explícito o implícito) con otras personas y organizaciones, que a su vez determina el tipo de riesgo económico y de autoridad de los titulares sobre los establecimientos y sobre otros trabajadores (EPA, junio 2014).
2. Después de reconocer que es difícil distinguir si un ocupado tiene un empleo no asalariado¹⁵² o por cuenta propia, la EPA decide incluir en el año 2009 preguntas adicionales con el fin de obtener la variable con más claridad¹⁵³. Se trataba básicamente de: a) evitar la inclusión de asalariados contratados por cooperativas en la categoría de *Miembros de cooperativas*, b) asegurarse de que la existencia de *Trabajadores familiares auxiliares* sólo es posible si la persona pertenece al hogar, y c) evitar contabilizar en la categoría de *Trabajadores por cuenta propia* a personas que tenían una relación de facto de asalariados.

¹⁵² Como regla general se puede decir que un asalariado es una persona remunerada directa o indirectamente, en dinero o en especie, en función de la cantidad de trabajo que realiza (incluido el pago a comisión o a destajo), con independencia del valor de la producción o de la rentabilidad del proceso productivo. Por el contrario, un trabajador por cuenta propia recibe una renta que está en función del valor de la producción del proceso productivo del que es responsable, sea mucho o poco el trabajo aportado. Estos trabajadores deben tomar decisiones sobre los mercados en los que operan, buscar financiación para adquirir o arrendar la maquinaria y el equipo con que trabajan (EPA, junio 2014).

¹⁵³ Para mayor detalle de las modificaciones estadísticas consultar el documento “Enlace de las series de ocupados por situación profesional en el periodo 2005-2008 (con la Base Poblacional de 2011)”. EPA, junio de 2014.

Así, la EPA reconoce que el cuestionario utilizado en 2005 para obtener la situación profesional sobre valoró las tres categorías citadas, por lo que debe existir una valoración “a la baja” de la serie de trabajadores independientes, la de miembros de cooperativas y la de ayudas familiares del periodo 2005-2008, lo que a su vez tendría consecuencias a la baja del total de ocupados por cuenta propia.

3. Los datos que facilita la EPA son del total de América Latina, no por países de nacionalidad. No obstante, pueden ser representativos de los grupos que interesan en este estudio, al comprender el 57.94% de los extranjeros de origen latinoamericano desde el año 2000 hasta el 2014.

5.2.2. Trabajo no asalariado de acuerdo a la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo

Si observamos la tasa de variación de los ocupados no asalariados españoles en el periodo de bonanza 2005-2007, es de 2,3%, y de la población latinoamericana de 34,2%. El empleo no asalariado aumentó más en este último grupo. La misma tendencia se observa en el empleo asalariado, que presentó una tasa de variación de 6,1% en los españoles y de 29,3% en los latinoamericanos.

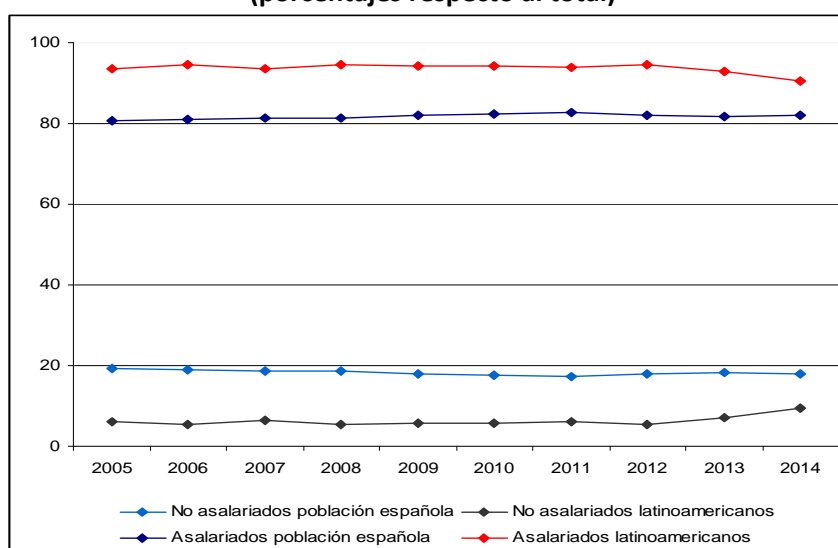
Tabla 20
Ocupados asalariados y no asalariados por origen: población española y de América Latina

Ocupados asalariados y no asalariados por origen	Tasa de variación	Tasa de variación
	2005-2007	2008-2014
No asalariados población española	2,3	-16,7
Asalariados población española	6,1	-12,2
No asalariados población de América Latina	34,2	-22,5
Asalariados población de América Latina	29,3	-56,6

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

En el periodo de crisis (2008-2014), se presentan variaciones negativas en la ocupación tanto asalariada como no asalariada en ambos grupos. No obstante, los latinoamericanos perdieron más ocupados (-56,6% asalariados y -22,5% no asalariados) respecto a los españoles (con -12,2% asalariados y -16,7, no asalariados), debido posiblemente a que ambos tipos de empleo crecieron más para este grupo en el periodo de bonanza.

Gráfica 65
Empleo asalariado y no asalariado: población española y de América Latina 2005-2014
(porcentajes respecto al total)



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Situaciones de empleo no asalariado

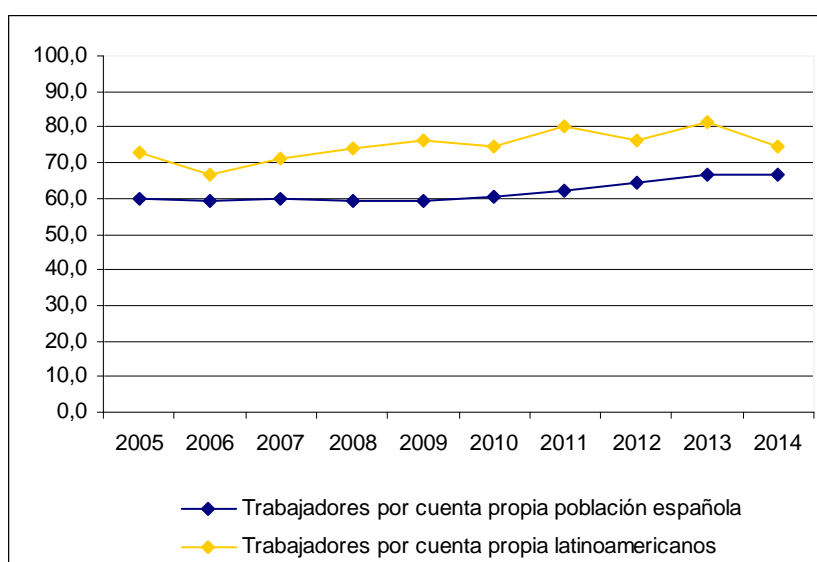
Trabajadores por cuenta propia. Es la situación ocupacional más significativa dentro del empleo no asalariado tanto para la población española (61%) como para la latinoamericana (68,2%). La tasa de variación en el periodo de bonanza 2005-2007 es más positiva para los segundos (31,4%) que para los primeros (2,5%), por lo que en el periodo de crisis (2008-2014), si bien la variación de los trabajadores por cuenta propia es negativa para ambas poblaciones, es mayor para los latinoamericanos (-22,5) que para los españoles (-6,2).

Tabla 21
Ocupados no asalariados por origen: población española y de América Latina

Población española	Tasa de variación	Tasa de variación
	2005-2007	2008-2014
Total no asalariados	2,3	-16,7
Empresarios con asalariados	12,9	-26,3
Trabajadores por cuenta propia	2,5	-6,2
Miembros de una cooperativa	-7,0	-62,8
Ayudantes en la empresa o negocio familiar	-30,4	-53,8
Colectivo Latinoamericano	Tasa de variación	Tasa de variación
	2005-2007	2008-2014
Total no asalariados	34,2	-22,5
Empresarios con asalariados	23,1	4,6
Trabajadores por cuenta propia	31,4	-22,5
Miembros de una cooperativa	233,3	-94,7
Ayudantes en la empresa o negocio familiar	45,6	-45,5

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Gráfica 66
Trabajadores por cuenta propia: población española y de América Latina 2005-2014
(porcentajes respecto al total)



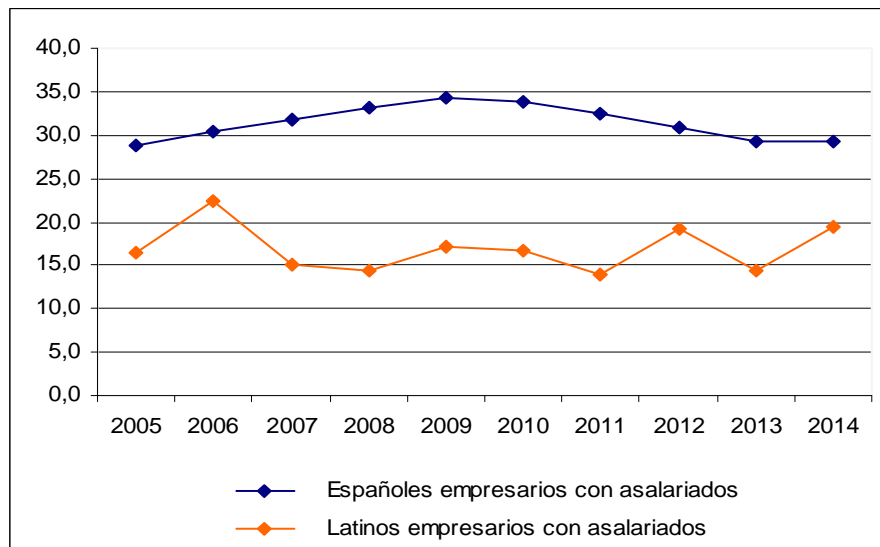
Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Empleadores o empresarios con asalariados. En el periodo 2005-2007 creció más esta situación de empleo en el colectivo latinoamericano (23,1%) que en la población española (12,9%). Durante la crisis, se muestra negativa en la población española (-26,3) y positiva en la población latinoamericana con 4,6%.

En la siguiente gráfica se observa la tendencia descendente continua de empleadores nativos a partir de 2009 y la variabilidad en la contratación de asalariados por parte de los empresarios latinoamericanos: disminuye a partir de 2009 y hasta 2011, repunta en 2012, disminuye en 2013 y muestra una tendencia positiva en 2014.

Lo anterior refleja que la población latinoamericana se ha visto menos afectada en la posibilidad, aunque inestable, de contratar asalariados.

Gráfica 67
Empleadores: población española y de América Latina 2005-2014
(porcentajes respecto al total)

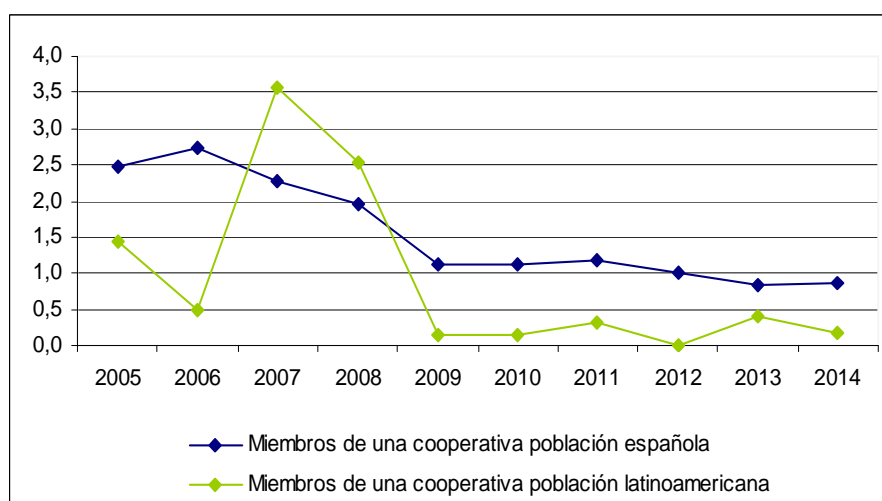


Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Miembros de cooperativas. En el periodo previo a la crisis fue negativa para la población española (-7,0%), mientras que creció de manera significativa para el colectivo latinoamericano (233,3%). No obstante, con la crisis, esta situación de empleo se muestra negativa en ambos grupos (-94,7% en la población latinoamericana y -62,8% en la española).

La siguiente gráfica refleja cómo el empleo en cooperativas ha disminuido continuamente para la población española incluso desde años previos a la crisis y la marcada disminución de este empleo para la población latinoamericana a partir de 2007 y hasta el 2009, mostrando un ligero aumento en los años 2011 y 2013.

Gráfica 68
Miembros de cooperativas: población española y de América Latina 2005-2014
(porcentajes respecto al total)

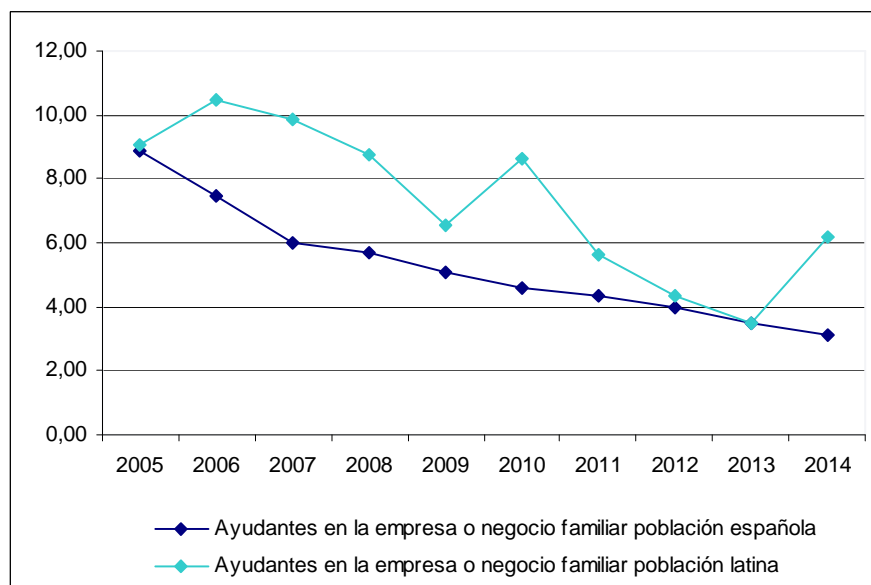


Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

Ayudantes en la empresa o negocio familiar. La tasa de variación de esta ocupación en el periodo previo a la crisis fue negativa para la población española con -30,4% y positiva para el grupo latinoamericano con 45,6%. A partir de 2008 disminuye en este grupo en la misma proporción en la que había crecido en el periodo previo y refleja una variación negativa mayor en la población española (-53,8).

La siguiente gráfica refleja la caída continua de esta situación de empleo en los españoles desde el año 2005, mientras que en el colectivo los latinoamericano la tendencia es variable. Se muestra descendente en los primeros años de crisis, aumenta en 2010, refleja una tendencia negativa de 2011 a 2013, y un reciente repunte en 2014.

Gráfica 69
Ayudantes en la empresa o negocio familiar:
población española y de América Latina 2005-2014
(porcentajes respecto al total)



Fuente: Elaboración propia con datos de la EPA, INE.

En suma, la tasa de variación muestra que, al llegar la crisis, el empleo no asalariado es negativo en ambos grupos, -22,5% en el colectivo latinoamericano y -16,7 en la población española, afectando más al primero, y contradiciendo el supuesto de que, a partir de la crisis, el empleo no remunerado en ese grupo crecería más que en los autóctonos. No crece, disminuye, y además, lo hace en mayor medida que la población española, como consecuencia de la disminución generalizada del empleo en este grupo.

La observación de las situaciones de empleo no remunerado, por otra parte, manifiesta que, durante el periodo de crisis, prácticamente disminuye la ocupación en todos los rubros en ambos grupos, con algunas diferenciaciones: los empresarios con asalariados o *empleadores* disminuyen en los españoles (-26,3%) y crecen en el colectivo latinoamericano (4,6%); los *trabajadores por cuenta propia* disminuyen menos en los españoles (-6,2%) que en el grupo latinoamericano (-22,5%); lo mismo sucede con los trabajadores miembros de cooperativas, que disminuyen -53,8% en los españoles y -94,7% en los latinoamericanos; por último, los ayudantes en la empresa o negocio familiar o *trabajadores familiares auxiliares* reflejan una mayor disminución en la población española que en la latinoamericana (-53,8% y -45,5%, respectivamente).

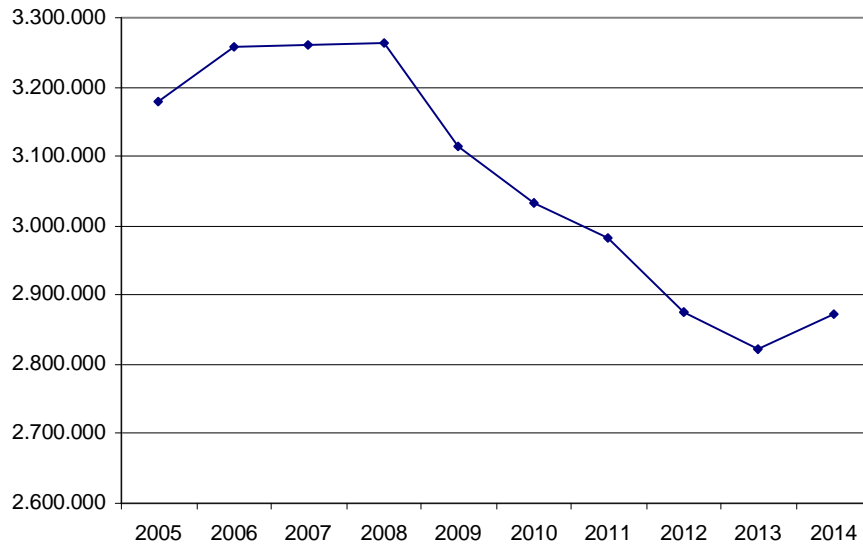
Con excepción de los empleadores del colectivo latinoamericano, el resto de situaciones ocupacionales de empleo no asalariado disminuyen en ambos grupos.

5.2.3. Trabajadores por cuenta propia: Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

Los datos de la Seguridad Social reflejan que los trabajadores españoles por cuenta propia disminuyeron a partir de la crisis de manera continua. En 2008 eran 3.264.691; 19% del total de afiliados, y para 2013 se habían perdido 442.590 autónomos, de tal forma que eran 2.822.101, aunque seguían representando el 19% del total debido a la disminución de asalariados en -1.969.932 personas. En 2014, presenta una variación anual positiva de 51.594 afiliados autónomos.

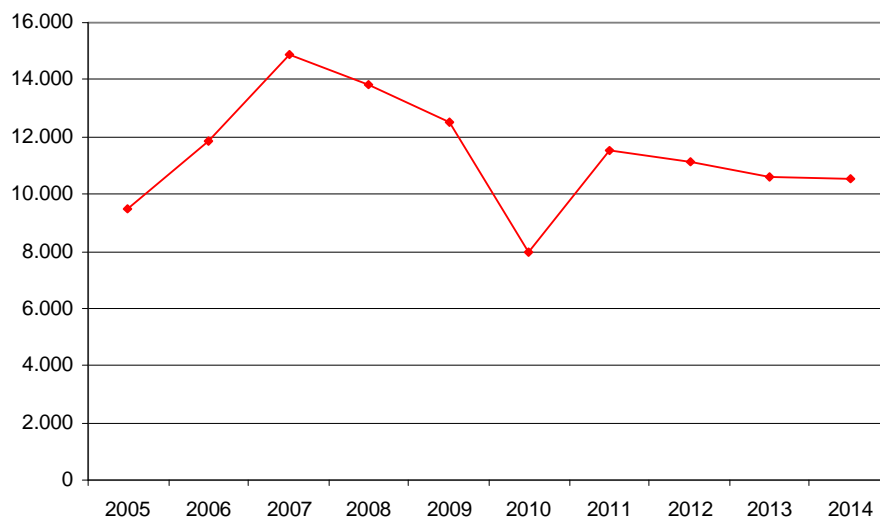
Por otra parte, el colectivo latinoamericano (ecuatorianos, colombianos y peruanos), que reflejaba 14.876 afiliados autónomos en 2007, disminuyó su afiliación a partir de 2008, hasta llegar al menor registro de estos trabajadores en 2010, con 7.960. En 2011 presenta un incremento de 3.566 afiliados, y vuelve a presentar una tendencia negativa de 2012 a 2014.

Gráfica 70
Trabajadores por cuenta propia afiliados a la Seguridad Social en alta laboral
2005-2014: población española



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios Estadísticos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Gráfica 71
Trabajadores por cuenta propia afiliados a la Seguridad Social en alta laboral
2005-2014: colectivo latinoamericano



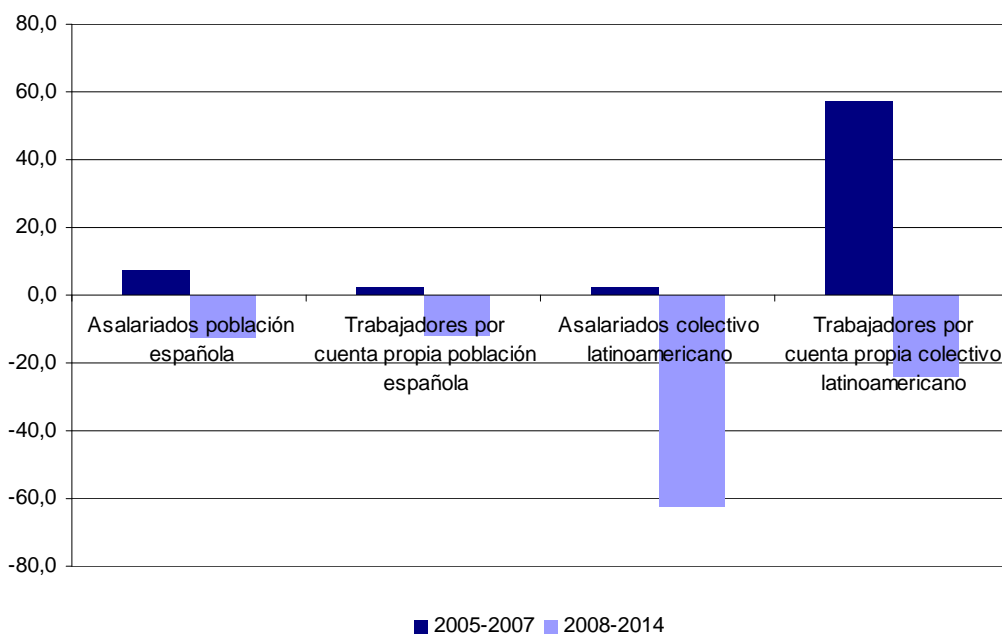
Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios Estadísticos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

La tasa de variación de ambos grupos refleja que en el periodo de bonanza 2005-2007 los trabajadores por cuenta propia crecieron 56,9% en el colectivo latinoamericano, mientras que los asalariados apenas lo hicieron 2,3%. Por otra parte, el crecimiento de los trabajadores por cuenta propia en la población española en el mismo periodo fue sólo del 2,5% y la afiliación de los trabajadores por cuenta ajena no fue mucho mayor con 7,3%.

En el periodo 2008-2014, disminuyeron tanto los trabajadores por cuenta propia como los asalariados en ambos grupos. No obstante, la disminución fue mucho mayor en el colectivo latinoamericano, en el que la tasa de variación de los asalariados es de -62,1 y la de los trabajadores por cuenta propia de -24%, mientras que la población española refleja una pérdida de -12% en ambos regímenes de afiliación.

Gráfica 72

Tasa de variación de los Trabajadores afiliados a la Seguridad Social en alta laboral según régimen: población española y colectivo latinoamericano 2005-2007 y 2008-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios Estadísticos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

En suma, con la crisis se están perdiendo empleos tanto asalariados como no asalariados en ambos grupos, siendo el colectivo latinoamericano el más afectado.

Se pueden derivar las siguientes conclusiones de este análisis:

1. El empleo no asalariado no crece en el colectivo latinoamericano, disminuye, y además, lo hace en mayor medida que la población española, como consecuencia de la disminución generalizada del empleo en este grupo.
2. Durante el periodo de crisis, prácticamente disminuye la ocupación en todas las situaciones de empleo no asalariado en ambos grupos, con excepción de los empleadores del colectivo latinoamericano lo que manifiesta la “resistencia” de algunos trabajadores independientes que generan empleo asalariado.
3. Al llegar la crisis, disminuyen más los trabajadores afiliados autónomos y asalariados en el colectivo latinoamericano que en la población española.

5.3. La Muestra Continua de Vidas Laborales en el estudio del empleo asalariado informal.

La Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) es una fuente de datos que proporciona el Ministerio de Empleo y Seguridad Social para analizar diferentes aspectos del mercado de trabajo. Si bien se encuentra disponible desde 2004 hasta 2014, debido a las inconsistencias que presenta su primera versión¹⁵⁴, en este trabajo se observan la información a partir de 2005.

5.3.1. Características generales de la MCVL

Se trata de un conjunto de microdatos anónimos que procede de distintos ámbitos administrativos y que aporta más de un millón de datos de personas que han tenido relación con la Seguridad Social en el año de referencia.

Los datos incluyen tanto a los que trabajaron y cotizaron en ese año como a los que recibieron alguna prestación (subsidio por desempleo o pensión contributiva), sin tener en cuenta a los que están de alta sólo por prestaciones sanitarias.

Además de los registros de la Seguridad Social, la MCVL presenta datos procedentes del Padrón Continuo Municipal del INE y de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT). Los que proceden del Padrón se refieren a datos personales de los seleccionados como el sexo o la nacionalidad. Por otra parte, la información aportada por la Agencia Tributaria se refiere a Datos Fiscales, a la declaración anual de las entidades sujetas a IRPF a través del Modelo 190¹⁵⁵ que recoge las retenciones e ingresos aplicados por los pagadores.

¹⁵⁴ Para una revisión más específica de dichas inconsistencias, véase la Guía del Contenido de la MCVL de septiembre de 2015 en la parte de “Cambios e incidencias importantes”, pág. 184.

¹⁵⁵ El modelo 190 es el “Resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del IRPF sobre rendimientos de trabajo, de determinadas actividades económicas, premios y determinadas imputaciones de renta”.

5.3.2. Ventajas y desventajas de su utilidad

Pese a la dificultad anticipada para manejar los datos que ofrece la MCVL, la información que ofrece es sumamente valiosa, y, desafortunadamente, poco aprovechada por los interesados en investigar las principales características del empleo en España. Es por ese motivo, y por las ventajas que a continuación se enumeran que se ha decidido su utilización:

- Al considerar todas las personas que han tenido alguna relación con la Seguridad Social en cualquier momento del año y no sólo en una fecha determinada, aquellas que han trabajado de manera ocasional están más representadas que en otras fuentes de información. Dado que una de las variables a observar es precisamente el empleo ocasional a través del “tipo de contrato”, esta fuente resulta ser propicia para ello.
- Pueden observarse las condiciones de afiliación y de percepciones dinerarias de grupos específicos. Si bien la EPA, fuente tradicional para los estudios del mercado de trabajo, tiene similitud con la MCVL en la distribución de los empleados por tipo de contrato, no cuenta con información detallada sobre todos contratos temporales y parciales ni con información sobre percepciones dinerarias individuales de los asalariados. No obstante, hay que mencionar que la MCVL sólo considerará aquellos grupos relacionados a la Seguridad Social, y no los proclives a desempeñar actividades sin afiliación, que sí pueden estar incluidos en la EPA.
- Al referirse a la vida laboral de individuos, permite estudios similares a los que podrían basarse en estructuras panel¹⁵⁶. Si bien la MCVL no es una muestra de este tipo debido a que cada año “elimina” a los individuos que terminen relación con la Seguridad Social e incluye las nuevas incorporaciones, hay que considerar que, al incluir las mismas personas en cada versión (en la medida en que continúen manteniendo relación con la Seguridad Social), en principio ofrece un colectivo estable que se puede analizar incluso “desde el punto de vista salarial estudiando sus rentas en cada uno de los años de la muestra hasta el momento” (Módulo Fiscal: 14).

¹⁵⁶ Muestra que hace mediciones sucesivas sobre un mismo grupo de observaciones en distintos momentos del tiempo.

No obstante, tiene una desventaja que a su vez es una de sus mayores bondades: su gran tamaño. Al ser tan grande y desagregada se requiere un gran esfuerzo para trabajar los datos. Descubrir qué programa abre los archivos, comprender la minuciosa forma de presentar los datos en las tablas que conforman la base, definir lo que utilizarás y encontrar la manera de filtrarlo, “exportar” los datos a un programa lo suficientemente práctico para su tratamiento, son algunas de las facetas por las que hay que pasar si quieres trabajar con la MCVL. Desde el punto de vista de Almudena Durán, “puesto que han sido diseñados para la gestión, su organización está muy alejada de las necesidades de la investigación, por lo que obtener información utilizable requiere bastante esfuerzo” (Durán:1, 2006).

Sin duda, su contenido es tan rico que merece la pena el acercamiento, el descubrimiento, el análisis. La selección de variables aquí hecha es apenas una pequeña parte de la diversidad de información que ofrece para una ardua exploración de las condiciones de trabajo en múltiples sentidos en España.

5.3.3. Selección y tamaño de la muestra.

Cada versión se construye a través de un muestreo aleatorio simple, no estratificado, que equivale al 4% de la misma. Se han realizado extracciones de los registros desde 2004 hasta 2014, por lo que existen en la actualidad 11 ediciones.

Tabla 22
Tamaño de población y muestra de la MCVL

Edición	Tamaño de la población	Tamaño de la muestra
2004	27.435.159	1.095.808
2005	28.571.142	1.142.118
2006	29.257.674	1.170.895
2007	30.003.928	1.200.998
2008	30.310.905	1.213.706
2009	30.060.237	1.203.737
2010	30.139.813	1.206.663
2011	30.034.488	1.202.387
2012	29.672.460	1.187.962
2013	29.333.389	1.172.383
2014	29.484.760	1.178.730

Fuente: Guía del Contenido, septiembre 2014.

El muestreo que se realiza para la extracción de los datos es aleatorio simple:

La selección de los individuos se realiza a través de la localización de unas cifras escogidas aleatoriamente dentro de su código de identificación personal (Lapuerta, 2010:6).

Este tipo de muestreo presenta dos ventajas fundamentales:

“En primer lugar, asegura la selección de los mismos individuos en las sucesivas versiones de la MCVL, siempre y cuando “continúen manteniendo relación con la Seguridad Social y no cambien de código identificador” (MTAS, 2006:6). Así se consigue una estructura tipo panel, lo que facilita el seguimiento de los mismos individuos y limita, hasta cierto punto, el problema de sesgo muestral que supone la definición de la población de referencia (mantener una relación administrativa con la Seguridad Social, bien como cotizante, bien como perceptor de prestaciones contributivas). En segundo lugar, “proporciona un procedimiento automático para

seleccionar las nuevas incorporaciones, garantizando además que éstas son representativas de las altas en la población de referencia” (MTAS, 2006:6). De este modo se mantiene la representatividad de la muestra en los sucesivos años de referencia” (Lapuerta 2010:6).

Es importante considerar que cada año la población de referencia varía por la incorporación de nuevos individuos y el término de relación de otros con la Seguridad Social. Por ello, si lo que se desea es observar las vidas laborales de personas o grupos, deberá procederse a la homogeneización de las poblaciones de los años utilizados.

5.3.4. Estructura de la información

La MCVL contiene seis ficheros o tablas con distinta información. Aquí se menciona parte de la misma¹⁵⁷:

Tabla1. PERSONAS: fecha de nacimiento, sexo, nacionalidad, y nivel educativo.

Tabla2. AFILIACIÓN (vida laboral): regímenes y grupos de cotización, tipos de contrato de trabajo, fechas de alta y baja de afiliación.

Tabla3. BASES DE COTIZACIÓN: año de cotización.

Tabla4. PENSIONES: clase de prestación, régimen de la pensión, periodo de cotización.

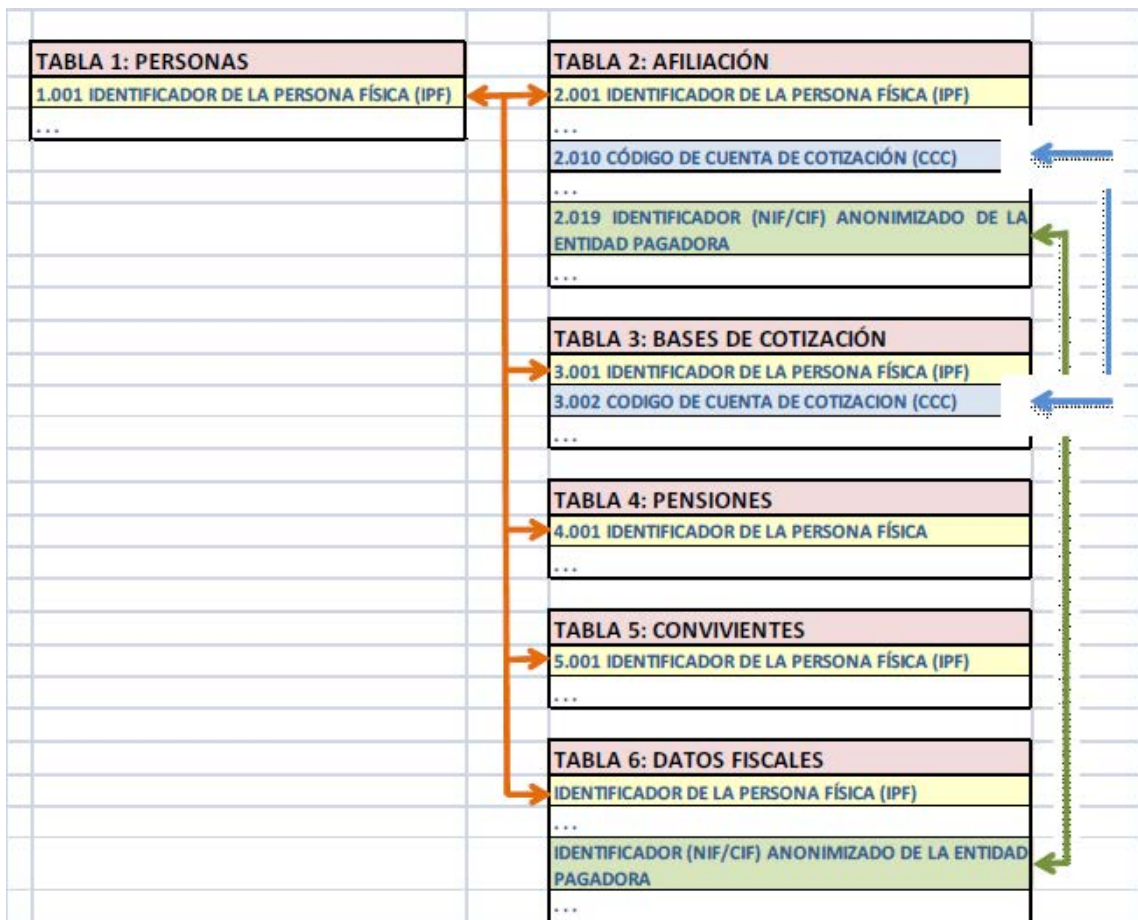
Tabla5. CONVIVIENTES: fecha de nacimiento y sexo.

Tabla6. DATOS FISCALES (retenciones IRPF): percepción íntegra dineraria, retenciones practicadas, gastos deducibles.

¹⁵⁷ Para información más detallada del contenido de las tablas y variables consultar la Guía del Contenido de la MCVL de septiembre de 2015 y el documento titulado Módulo Fiscal que publica el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

En cada tabla, la primera columna contiene un “identificador de la persona física” (IPF), del afiliado o pensionista, al que se refieren todas las demás columnas de datos. Al aparecer el identificador en cada tabla, es posible “conectar” la información de las tablas y recuperar la correspondiente a la misma persona en cada una de ellas siempre y cuando siga manteniendo relación con la Seguridad Social.

Diagrama 8
Campos comunes en las Tablas de la MCVL



Fuente: Guía del Contenido, septiembre 2014.

5.3.5. Datos utilizados para el análisis

Se utilizaron datos de las Tablas 1, 2 y 6:

Tabla1. Se utilizó la variable Nacionalidad para obtener datos sobre ecuatorianos, colombianos, peruanos y españoles.

Tabla 2. Se utilizaron las siguientes variables:

Tipo de contrato de trabajo, que identifica la modalidad contractual que vincula al trabajador por cuenta ajena y al empleador, eligiendo sólo aquellas que se corresponden con los indicadores que se han definido para la estimación del empleo informal (temporal y a tiempo parcial):

- 100. Indefinido tiempo completo ordinario
- 200. Indefinido tiempo parcial ordinario
- 401. Temporal tiempo completo obra o servicio
- 402. Temporal tiempo completo eventual de la producción
- 410. Temporal tiempo completo interinidad
- 421. Temporal tiempo completo formación
- 501. Temporal tiempo parcial obra y servicio
- 502. Temporal tiempo parcial eventual de la producción
- 510. Temporal tiempo parcial interinidad
- 520. Temporal tiempo parcial prácticas

El dato que refleja la MCVL corresponde a la actualización más reciente previa a la fecha de extracción de datos (normalmente abril del año siguiente al de referencia de la MCVL), y se referirá a todo el episodio de afiliación (tiempo entre la fecha del alta y la de la baja), o sólo a la última parte de este si ha sufrido modificación a lo largo del episodio (Guía del Contenido de la MCVL, septiembre de 2015:31).

Tabla 6. Se utilizaron las variables Clave de percepción y Percepción íntegra dineraria. La primera identifica a los empleados por cuenta ajena del resto de los perceptores por medio de la clave “A”. La segunda es “el importe íntegro anual de las percepciones dinerarias efectivamente satisfechas. El importe viene consignado en céntimos de euro” (Módulo Fiscal:7).

La percepción íntegra dineraria es aportada por la Agencia Tributaria y se refiere a la declaración anual de las entidades sujetas a IRPF a través del Modelo 190, que recoge las retenciones e ingresos aplicados por los pagadores.

5.3.6. El modelo 190

El modelo 190 es el “Resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del IRPF sobre rendimientos de trabajo, de determinadas actividades económicas, premios y determinadas imputaciones de renta”¹⁵⁸.

Todas las entidades que pagan salarios, pensiones o prestaciones por desempleo están obligadas a presentar el modelo. Cada pagador de rentas presenta información sobre los perceptores. “Conforman la base los asalariados, pensionistas y perceptores de prestaciones de desempleo que residen en el Territorio de Régimen Fiscal Común, que incluye todo el territorio nacional excepto el País Vasco y Navarra. En dichas relaciones de perceptores figuran todas las personas que reciben rentas sujetas a IRPF aunque se trate de retribuciones inferiores al mínimo legal de exención para la obligación de declarar en IRPF, retribuciones con tipo de retención nulo o rentas exentas”¹⁵⁹.

¹⁵⁸ *Modulo Fiscal de la MCVL*. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

¹⁵⁹ *Ibidem*.

5.3.7. ¿Cómo se ha procedido al tratamiento de los datos?

Se utilizó el lenguaje de programación SAS para analizar el contenido de la MCVL y obtener los datos de interés. Teniendo como base la información del módulo de Datos Fiscales, se filtraron los “identificadores de las personas físicas” (IPF) que cumplieran la condición de ser asalariados y percibir un ingreso, y se cruzaron con las tablas de PERSONAS para obtener las nacionalidades de utilidad, y de AFILIACIÓN para obtener el tipo de contrato de trabajo y la fecha real de la baja en afiliación. Si alguno de los identificadores no arrojaba información sobre los criterios requeridos, no formaba parte de los datos obtenidos en los “filtros”.

El resultado fue obtener tantos registros del mismo identificador como retenedores¹⁶⁰ distintos hubiese tenido en el periodo anual. Es decir, varias “filas” de un mismo identificador que reflejaban la vida laboral de ese individuo.

Se consideraron dos grupos: la población española y el colectivo latinoamericano, conformado por las nacionalidades ecuatoriana, colombiana y peruana, y se utilizó el total de estas poblaciones en cada ola de la MCVL.

Desde la primera extracción de datos del año 2005 hasta el 2013 se mantuvo una estructura en la que las variables que se extraían de las tablas siempre correspondían a los mismos “identificadores de la persona física”. Así, cada año serían seleccionadas las mismas personas en la medida en que continuaran manteniendo relación con la Seguridad Social. Al mismo tiempo, irían desapareciendo las personas sin dicha relación y se incorporarían nuevos elementos.

No se procedió a homogeneizar las poblaciones de los años, por lo que la cantidad de personas analizadas es diferente en cada año debido a los términos de relación con la Seguridad Social y a las nuevas incorporaciones. No obstante, hay que considerar que la MCVL hace una selección de los mismos individuos en cada versión, por lo que, en principio, hay un colectivo estable que se puede analizar incluso “desde el punto de vista salarial

¹⁶⁰ El retenedor, en la terminología de la Seguridad Social, sería el empresario para el que se trabaja.

estudiando sus rentas en cada uno de los años de la muestra hasta el momento” (Módulo Fiscal: 14).

Debido a que el objetivo era identificar los cambios en el tipo de contratación y en las percepciones dinerarias anuales, y no las trayectorias laborales de las personas, se utilizaron en cada ola sólo los datos de ese año, lo que parece ser recomendable hasta cierto punto teniendo en cuenta la siguiente afirmación: “La información retrospectiva que nos ofrecen algunos ficheros puede hacernos perder de vista que la MCVL es únicamente representativa de aquellos individuos que, en el año al que alude cada versión de la MCVL, tuvieron una relación administrativa con la Seguridad Social, pero no de las cohortes anteriores. Por lo tanto, cuanto más atrás nos remontemos en la reconstrucción de la vida laboral de los individuos, más probabilidades habrá de que ésta no refleje la realidad de su época” (Lapuerta: 16).

Dado que se tenían tantos registros de una persona como perceptores hubiese tenido en el año, se obtuvo la media del ingreso de todos los “identificadores de personas físicas” repetidos, de tal forma que sólo quedara “una fila por identificador”. En este caso, se constató que la relación contractual de los registros repetidos se desarrollara con el mismo tipo de contrato para poder unificarlos.

La siguiente tabla contiene los totales de población de las nacionalidades de interés, de los asalariados, y de los que cumplieron los criterios para el estudio, y el diagrama 10 muestra el tratamiento de la información de los ficheros de la MCVL.

Tabla 23
Total de población con las nacionalidades de interés en la MCVL, total de asalariados,
y asalariados que cumplieron los criterios para el estudio 2005-2014

Año	Total de población con nacionalidad española en la MCVL(1)	Total de Asalariados españoles	Asalariados españoles que cumplen los criterios para el estudio (2)	Total de población colectiva latinoamericana (ecuatorianos, colombianos y peruanos) MCVL (1)	Total de Asalariados colectivo latinoamericano	Asalariados del colectivo latinoamericano que cumplen los criterios para el estudio (2)
2005	1.055.333	616.693	534.326	21.006	10.712	10.181
2006	1.073.759	631.439	551.203	22.210	13.849	13.107
2007	1.092.075	645.895	568.203	22.823	16.662	15.857
2008	1.096.526	642.632	567.667	23.529	18.242	17411
2009	1.087.428	612.822	543.158	21.701	15.914	15.161
2010	1.090.499	599.675	535.141	19.782	14.239	13.526
2011	1.088.956	594.187	533.205	17.291	12.300	11.678
2012	1.080.070	573.661	519855	14.856	10.087	9.585
2013	1.074.160	566.525	515.293	11.179	7.564	7.199
2014	1.081.932	*	748.841	9.244	*	8.676

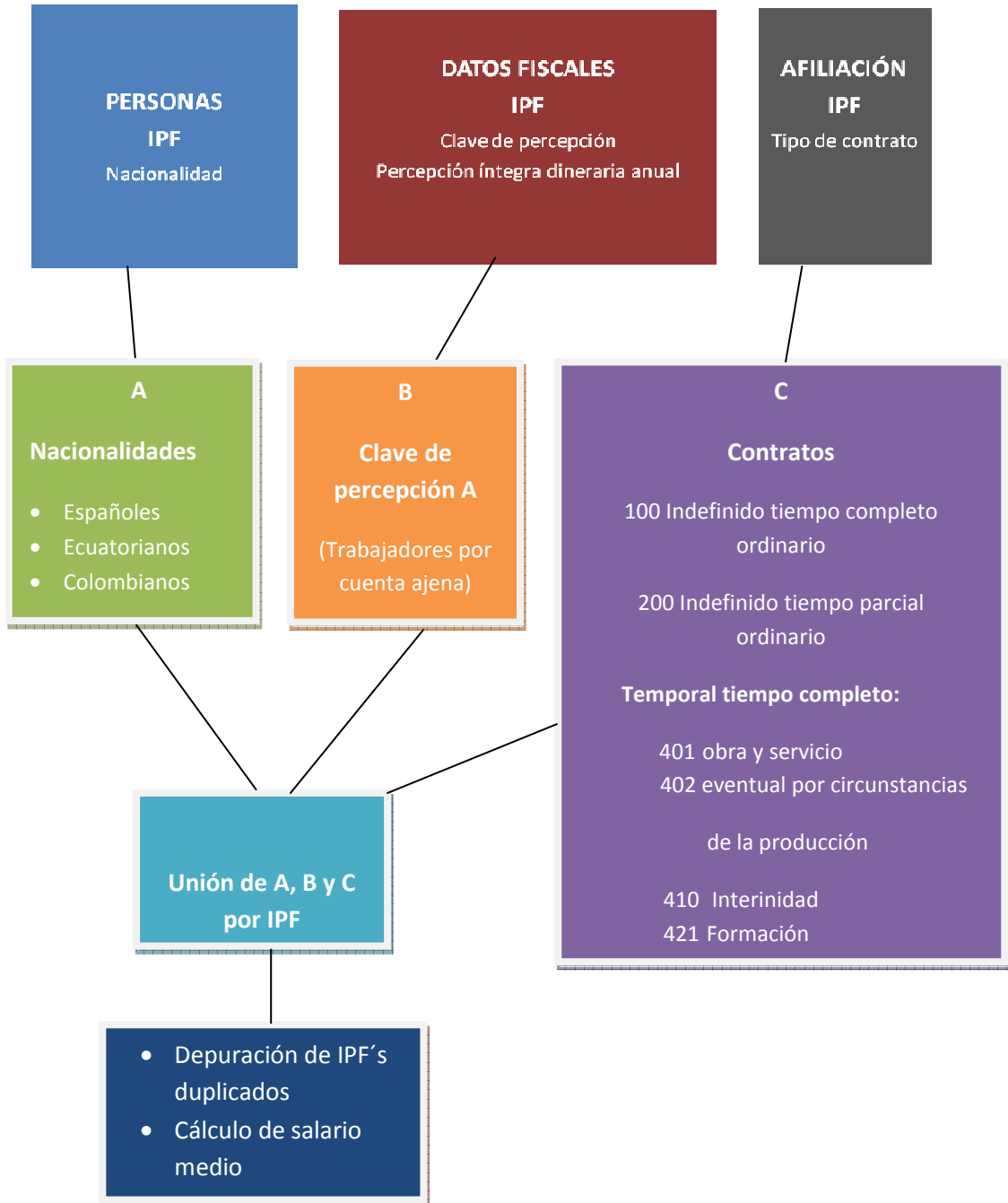
Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

Esta información se ha obtenido del fichero de PERSONAS.

(1) Los criterios para los fines del estudio son: que tengan percepción dineraria anual y alguno de los contratos de interés.

*No se cuenta con Datos Fiscales para 2014, por lo que se obtuvieron los ID's con los contratos de interés pero no el número de asalariados.

Diagrama 9
Tratamiento de la información de los ficheros de la MCVL



Fuente: Elaboración propia.

5.3.8 Análisis de datos

El objetivo es analizar si la crisis económica actual ha acentuado la presencia de *empleo asalariado informal* en el colectivo latinoamericano respecto a los españoles, distinguido por la presencia de: contratación temporal y a tiempo parcial, y por percepciones dinerarias anuales menores al Salario Mínimo Interprofesional (SMI).

a) Contratación temporal y a tiempo parcial

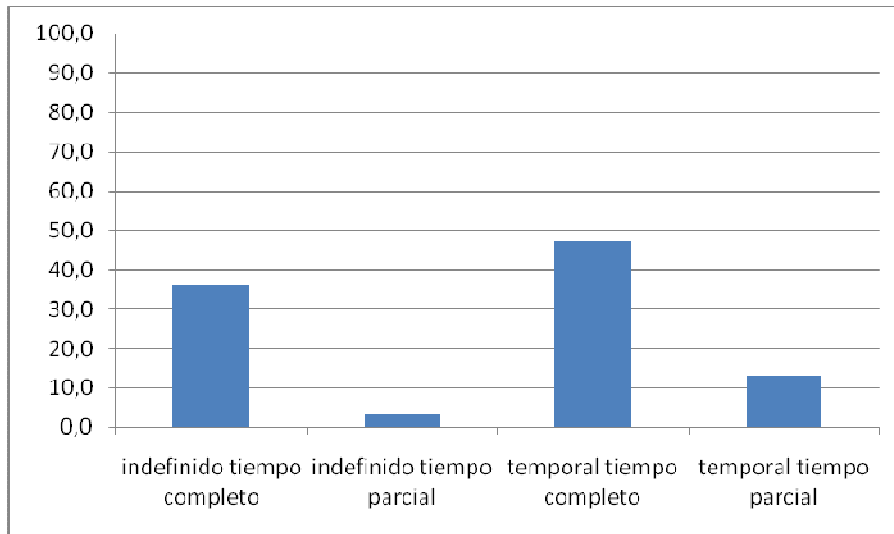
Se estudiará la evolución de ambos grupos bajo diferentes perspectivas para perfilar hasta qué punto de significación estadística o de “consecuencias prácticas”, la crisis ha podido afectarlos. El estudio se hará bajo dos niveles: análisis de las modalidades que integran la contratación temporal, y agregación de los diferentes tipos de contrato.

Situación de ambas poblaciones en 2005

Lo primero que hay que destacar es que el estudio parte de dos poblaciones con situaciones diferentes en el 2005 como primer año de observación. Mientras que 36,4% de los asalariados españoles tiene un contrato *indefinido a tiempo completo*, sólo 9,1% de la población latinoamericana tiene este tipo de contrato. No obstante, ambas parten de una significativa presencia de empleo *temporal a tiempo completo*, aunque más marcada en los latinoamericanos con el 69,4% que en los españoles con 47,3%.

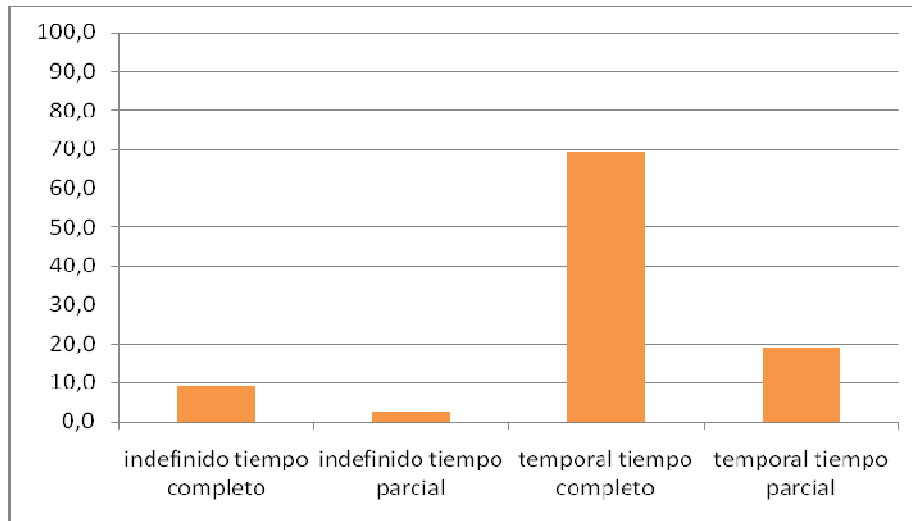
Por otra parte, el empleo *indefinido a tiempo parcial* significa 3,4% de los contratos en la población española y 2,6% en la latinoamericana. Al mismo tiempo que el empleo *temporal a tiempo parcial* es más significativo en los segundos con 18,9% que en los primeros con 13,0%.

Gráfica 73
Población española 2005:
Contratos indefinidos y temporales a tiempo completo y tiempo parcial
como porcentaje del total de asalariados de la MCVL



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL

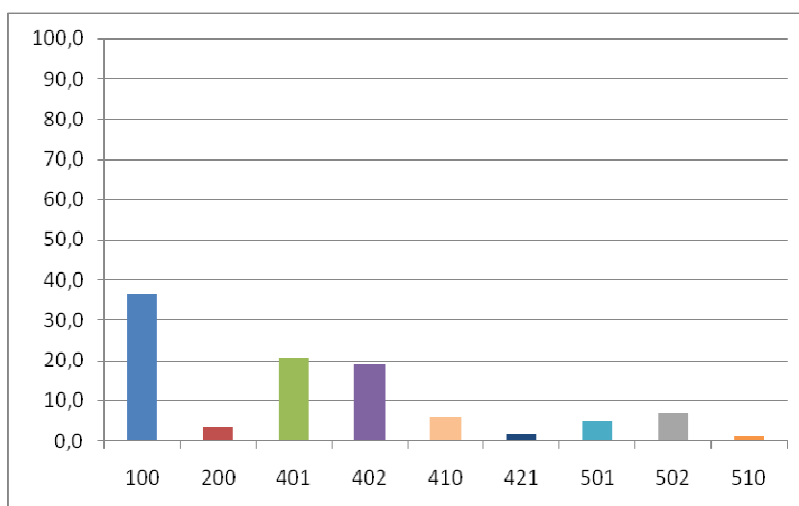
Gráfica 74
Colectivo Latinoamericano 2005:
Contratos indefinidos y temporales a tiempo completo y tiempo parcial
como porcentaje del total de asalariados de la MCVL



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL

La observación de proporciones de asalariados con contratación indefinida a tiempo completo frente a las modalidades de contratación temporal, ya sea a tiempo completo o a tiempo parcial, muestra que el contrato *temporal a tiempo completo eventual por circunstancias de la producción* es el más significativo en los asalariados latinoamericanos con el 33,1%, y el segundo en importancia es el *temporal a tiempo completo por obra o servicio* con 32,5%, mientras que el contrato indefinido ocupa el tercer lugar. En contraste, este último es el de más presencia en la población española, seguido del contrato *temporal a tiempo completo por obra o servicio* con el 20,7%, y del contrato *temporal a tiempo completo eventual por circunstancias de la producción* con 19,1%.

Gráfica 75
Población española 2005:
Tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL

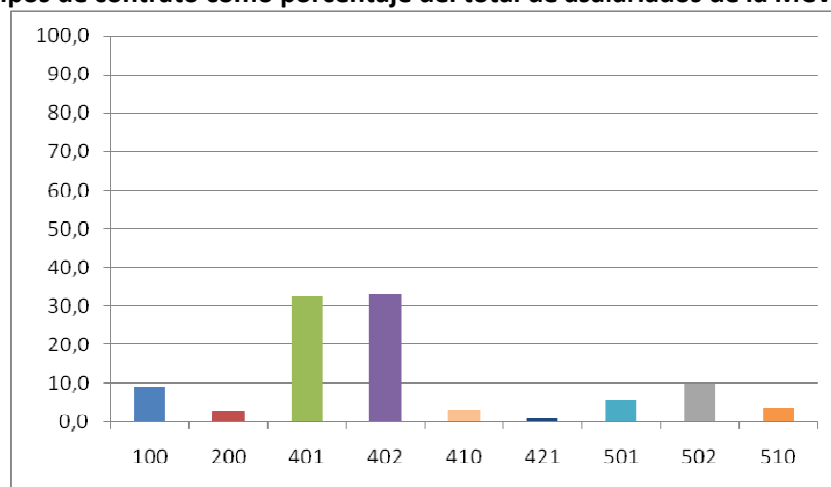


Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

Es notoria además la contratación *temporal parcial eventual por circunstancias de la producción*, que ocupa el cuarto lugar en importancia en los dos grupos con 6,8% en la población española y 9,9% en la latinoamericana.

Grafica 76
Colectivo Latinoamericano 2005:
Tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

En suma, si bien ambas poblaciones parten de una mayor contratación temporal a tiempo completo, que rebasa la contratación indefinida, el colectivo latinoamericano manifiesta mayor presencia de empleo temporal tanto a tiempo completo como a tiempo parcial y menor contratación indefinida en comparación con la población española.

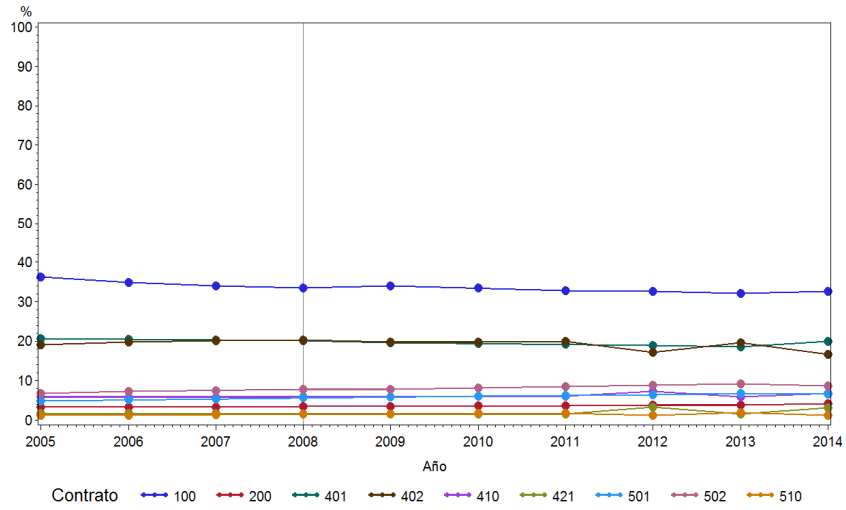
Por lo anterior, el “golpe” de la crisis en términos de contratación debe observarse en relación a este escenario previo. Los efectos serán distintos para una población que tiene “mejores” circunstancias que para la que parte de la situación menos deseable.

Evolución en el periodo 2005-2014

En las figuras se observa la evolución en el periodo 2005-2014 del porcentaje de contratos respecto del total de asalariados con los filtros aplicados a la MCVL. Se observa que las fuertes diferencias en cuanto a la tipología de contratos en los dos colectivos se mantienen a lo largo del tiempo, y que pueden existir cambios derivados de la crisis en algunos tipos de contrato.

Gráfica 77

Tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL: población española

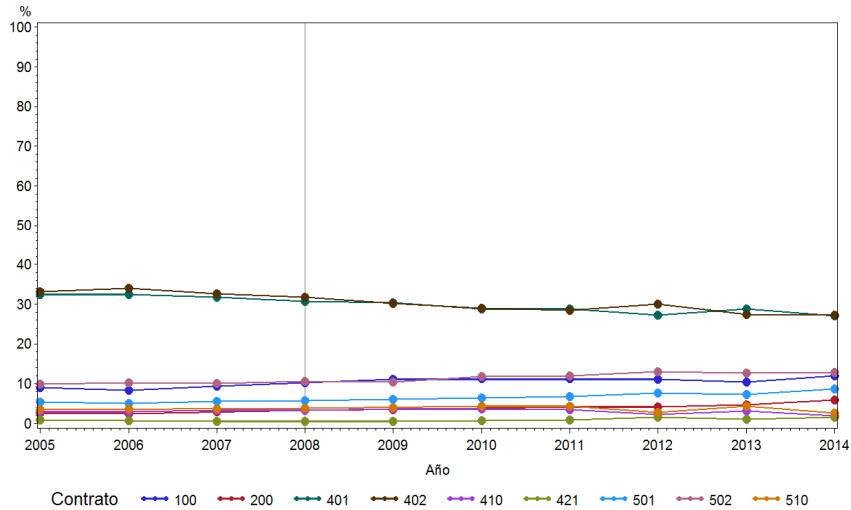


Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

Gráfica 78

Tipos de contrato como porcentaje del total de asalariados de la MCVL: colectivo latinoamericano



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

Es notoria la importancia de la contratación indefinida a tiempo completo en los españoles sobre el resto de modalidades durante todo el periodo. Si bien la tendencia es descendente a partir de la crisis, constituye entre el 35 y el 40% de la contratación. En contraste, los latinoamericanos reflejan mayores proporciones en la contratación temporal a tiempo completo por obra y servicio y eventual por circunstancias de la producción (entre el 27 y el 34%), mientras que el resto de modalidades se encuentran alrededor del 10%, incluida la contratación indefinida.

Para analizar esta presentación gráfica de otra forma, y valorar si los cambios en las trayectorias de contratación son significativos, se establecerán las comparaciones a través de contrastes estadísticos provenientes de una modelización sencilla de la evolución.

Se establece, para cada colectivo de nacionalidad y contrato el modelo de regresión con dos rectas, una para cada periodo, donde los periodos son: antes de la crisis (2005-2008) y después de la crisis (2008-2014). El modelo toma la forma

$$y = \beta_{0i} + \beta_{1i}t + \varepsilon$$

donde (y) es el porcentaje de contratos en el tiempo (t) respecto al total de contratos, β_{0i} es la constante de la recta en el periodo (i) y β_{1i} es la pendiente de la recta en el periodo (i). La variable temporal es re escalada con $t = \text{año} - 2005$.

El modelo con el tiempo como variable independiente puede tener el problema de autocorrelación de los errores, lo que vuelve incorrectos los contrastes asociados a los parámetros, con lo cual se comprueba mediante el test de Durbin-Watson esta posibilidad. En caso de darse autocorrelación (lo cual no es frecuente en nuestros datos) se añade un término de autocorrelación AR(1), que se ha visto suficiente en esos casos para corregir el problema.

Para estudiar las diferencias en la evolución del porcentaje en los dos periodos se recurre a varios contrastes:

- Un contraste de diferencias de las pendientes en ambos periodos, cuya hipótesis nula es la igualdad de pendientes, $H_0: \beta_{11}=\beta_{12}$. Se utiliza el método de Chow presente en el procedimiento autoreg del paquete estadístico SAS. Se denota con un asterisco si el contraste es significativo al nivel 0.05.
- Contrastes individuales correspondientes a las pendientes: Para cada periodo, se contrasta si la pendiente es significativamente distinta de cero; la hipótesis nula es la igualdad de pendientes, es decir: $H_0: \beta_{1i}=0$. En la tabla, b1 se refiere a la pendiente al periodo 2005-2008 y b2 a la pendiente de la recta del periodo 2008-2014. Se denota con un asterisco si el contraste es significativo al nivel 0.05.
- Contraste de proporciones entre la proporción de contratos al principio de la crisis (2008) y al final de la crisis (2014). Este contraste está realizado fuera del marco del modelo de regresión, en un marco de contrastes de proporciones para muestras independientes, considerando como tamaños muestrales los correspondientes al total de contratos de la muestra para cada año. De ahí que sean especialmente potentes (los tamaños muestrales son muy altos), detectando como significativas pequeñas diferencias. Se muestra también la diferencia de proporciones entre 2014 y 2008 y se denota por un asterisco si el contraste de igualdad de proporciones es rechazado al nivel 0.05. También se expone la tasa de variación de las proporciones de 2008 a 2014.

Se analizan las siguientes modalidades de contratación:

- 100. Indefinido tiempo completo ordinario.
- 200. Indefinido tiempo parcial ordinario.
- 401 Temporal tiempo completo obra y servicio.
- 402. Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción.
- 410. Temporal tiempo completo interinidad.
- 421. Temporal tiempo completo formación.
- 501. Temporal tiempo parcial obra y servicio.
- 502. Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción.
- 510. Temporal parcial interinidad.

Tabla 24
Modelización de la evolución de contratos temporales a tiempo completo y
tiempo parcial de los asalariados de la MCVL:
Población española y colectivo latinoamericano

Españoles								
Contrato	Test DW	Chow	b1 (antes de la crisis)	b2 (durante la crisis)	p2008	p2014	p2008- p2014	Tasa de variación
100	*	No sig.	-0.960*	-0.321*	0.335	0.326	-0.009*	-0.027
200	No sig.	No sig.	0.028	0.119*	0.034	0.041	0.007*	0.205
401	No sig.	No sig.	-0.171	-0.046	0.201	0.199	-0.002*	-0.010
402	*	No sig.	0.411	-0.525	0.203	0.167	-0.036*	-0.175
410	No sig.	No sig.	-0.012	0.140	0.058	0.068	0.009*	0.157
421	*	No sig.	-0.003	0.269	0.017	0.031	0.014*	0.833
501	No sig.	No sig.	0.258*	0.153*	0.057	0.065	0.008*	0.148
502	No sig.	No sig.	0.330*	0.239*	0.078	0.087	0.009*	0.118
510	*	No sig.	0.117	-0.045	0.015	0.013	-0.002*	-0.141
Latinoamericanos								
Contrato	Test DW	Chow	b1 (antes de la crisis)	b2 (durante la crisis)	p2008	p2014	p2008- p2014	Tasa de variación
100	No sig.	No sig.	0.469	0.039	0.103	0.120	0.017*	0.163
200	*	No sig.	0.239	0.428*	0.033	0.060	0.027*	0.844
401	No sig.	No sig.	-0.562	-0.497*	0.308	0.272	-0.036*	-0.118
402	No sig.	No sig.	-0.560	-0.508	0.317	0.273	-0.044*	-0.140
410	*	No sig.	0.123	-0.317*	0.033	0.019	-0.014*	-0.428
421	No sig.	No sig.	-0.117	0.190*	0.006	0.015	0.010*	1.772
501	No sig.	No sig.	0.135	0.450*	0.057	0.086	0.029*	0.512
502	No sig.	No sig.	0.160	0.440*	0.106	0.128	0.022*	0.213
510	*	No sig.	0.109	-0.227	0.038	0.027	-0.011*	-0.288

Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

En la tabla se aprecian varias conclusiones:

1. El contraste de cambio estructural (Chow) no es significativo para ningún tipo de contrato ni nacionalidad; es decir, no se puede decir que el 2008 represente un fuerte punto de inflexión en la evolución que ya venía de antes (de 2005). Tres matices, extensibles al resto de este apartado de la tesis, son necesarios aquí:

Por un lado, recordemos que esto no significa que la crisis no haya tenido efecto sobre el mundo laboral, pues el desempleo ha sido la primera y más grave consecuencia y este no está reflejado en los datos.

En segundo lugar, diferentes niveles de tratamiento de los datos pueden permitir ver mejor las diferencias. Esto se verá en el siguiente nivel de agregación de los contratos.

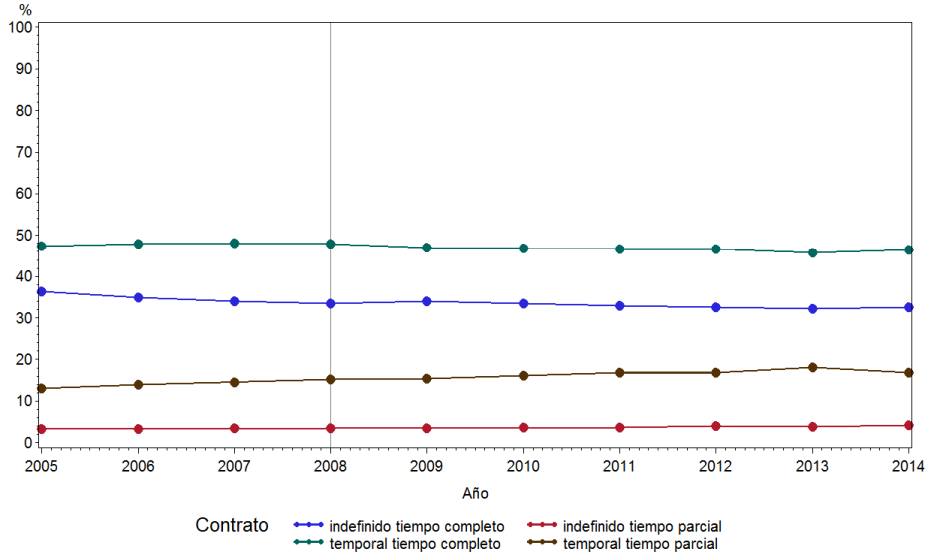
En tercer lugar, que un contraste no arroje significación puede significar que no ha sido capaz de detectar diferencias aún en caso de existir (hacen falta más años de datos, o, como se ha comentado, otro nivel de agregación de los contratos).

2. En el caso de los españoles, hay una pendiente negativa significativa desde 2005 hasta 2014 en cuanto al contrato indefinido a tiempo completo. En el caso del colectivo latinoamericano, no se aprecia significación; es decir, este tipo de contrato se mantiene estable en todo el periodo sin crecer ni decrecer.
3. Se aprecia un aumento significativo en todo el periodo de los contratos a tiempo parcial, tanto en españoles como en latinoamericanos. Este aumento es mayor en el periodo de crisis, como se observa en el contraste de proporciones y en la pendiente del segundo periodo.

Observemos ahora las gráficas de agregación de los contratos, considerando los siguientes:

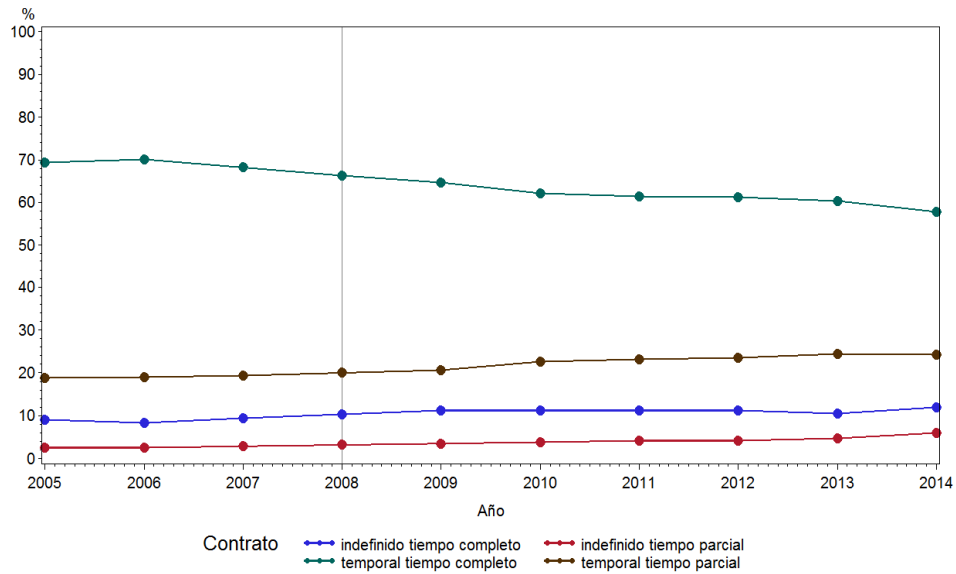
1. Indefinido a tiempo completo
2. Indefinido a tiempo parcial
3. Temporales a tiempo completo
4. Temporales a tiempo parcial

Gráfica 79
Agregación de los contratos de asalariados de la MCVL
(porcentaje del total de asalariados):
población española



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

Gráfica 80
Agregación de los contratos de asalariados de la MCVL
(porcentaje del total de asalariados):
colectivo latinoamericano



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

En el periodo 2005-2014, se distingue que la contratación temporal en la población latinoamericana, a tiempo completo y tiempo parcial, suma más del 80% en todo el periodo, mientras que significa alrededor del 60% en la población española.

Si se analizan los cambios en esta agregación con la misma modelización resulta lo siguiente:

Tabla 25
Modelización de la evolución de agregación de contratos de asalariados de la MCVL:
población española y colectivo latinoamericano

Españoles								
Contrato	Test DW	Chow	b1 (antes de la crisis)	b2 (durante la crisis)	p2008	p2014	p2008- p2014	Tasa de variación
Indefinido tiempo completo	*	No sig.	-0.960*	-0.321*	0.335	0.326	-0.009*	-0.027
Indefinido tiempo parcial	No sig.	No sig.	0.028	0.119*	0.034	0.041	0.007*	0.205
Temporal tiempo completo	No sig.	No sig.	0.226	-0.162	0.480	0.465	-0.014*	-0.030
Temporal tiempo parcial	No sig.	No sig.	0.706*	0.363*	0.151	0.168	0.016*	0.108
Latinoamericanos								
Contrato	Test DW	Chow	b1 (antes de la crisis)	b2 (durante la crisis)	p2008	p2014	p2008- p2014	Tasa de variación
Indefinido tiempo completo	No sig.	No sig.	0.469	0.039	0.103	0.120	0.017*	0.163
Indefinido tiempo parcial	*	No sig.	0.239	0.428*	0.033	0.060	0.027*	0.844
Temporal tiempo completo	No sig.	No sig.	-1.115*	-1.133*	0.663	0.578	-0.085*	-0.128
Temporal tiempo parcial	No sig.	No sig.	0.407	0.667*	0.201	0.242	0.041*	0.204

Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

Este nuevo nivel permite ahondar más en ciertas diferencias. Se aprecia notablemente el decrecimiento significativo de los contratos temporales a tiempo completo en el colectivo latinoamericano en todo el periodo, y el aumento significativo de los contratos a tiempo parcial en españoles y latinos como se había ya resaltado antes.

Para comparar ambos colectivos de nacionalidades en cuanto a su comportamiento en el periodo de crisis 2008-2014, se construye el siguiente modelo similar al anterior:

$$y = \beta_{0i} + \beta_{1i}t + \varepsilon$$

donde como antes (y) es el porcentaje de asalariados en el tipo de contrato, y esta vez los parámetros están referidos a las constantes y pendientes de regresión correspondientes a cada uno de los dos colectivos, y las observaciones corresponden exclusivamente al periodo 2008-2014. Se realiza un contraste de pendientes iguales entre los dos colectivos. El parámetro b_1 corresponde al colectivo de españoles y el parámetro b_2 al de latinoamericanos. El contraste de DW daba no significativo en todos los casos con lo cual el modelo no tiene término autoregresivo.

Tabla 26
Modelización de la evolución de los contratos de asalariados de la MCVL 2008-2014:
población española y colectivo latinoamericano

Contrato	b1 Españoles	b2 Latinoamericanos	b1-b2
100	-0.258*	0.120	-0.378*
200	0.113	0.390*	-0.278*
401	-0.116	-0.556*	0.440*
402	-0.485*	-0.638*	0.153
410	0.140	-0.226*	0.367*
421	0.213	0.171	0.042
501	0.167*	0.439*	-0.272*
502	0.230*	0.442*	-0.212
510	-0.019	-0.148	0.129
Contrato	b1 Españoles	b2 Latinoamericanos	b1-b2
indefinido tiempo completo	-0.258*	0.120	-0.378*
indefinido tiempo parcial	0.113	0.390*	-0.278*
temporal tiempo completo	-0.248	-1.250*	1.002*
temporal tiempo parcial	0.393*	0.739*	-0.347

Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

Se concluye lo siguiente:

1. Se observa cómo a nivel general hay diferencias significativas entre los indefinidos a tiempo completo, donde es mayor el descenso en españoles (aunque recordamos que

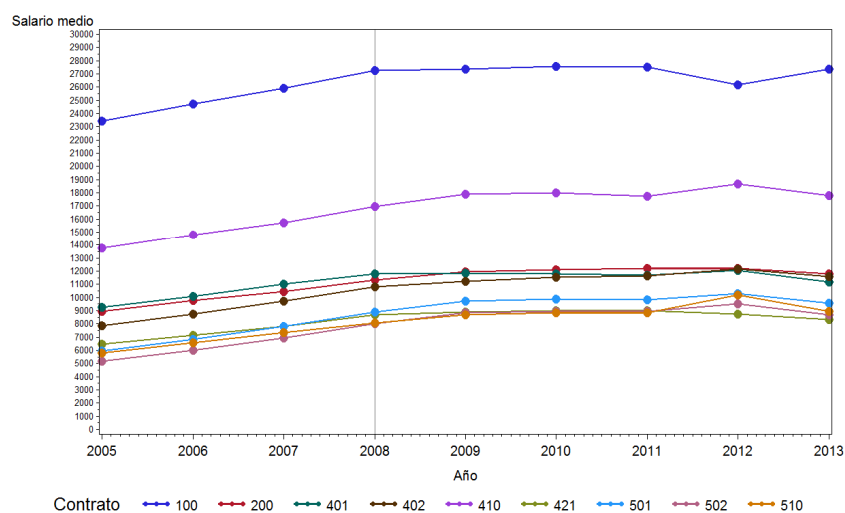
es un tipo de contrato que engloba a menos del 10% de latinoamericanos y a más del 35% de españoles).

2. Como se puede apreciar claramente en la gráfica, el tipo de contrato más frecuente en los latinoamericanos, el temporal a tiempo completo, manifiesta una grave reducción, con una significativa diferencia en cuanto a los españoles.
3. Los contratos a tiempo parcial aumentan más en la población latinoamericana.

b) Salarios medios

Se estudian los salarios medios anuales de ambas poblaciones para identificar si la crisis ha marcado las diferencias de percepciones dinerarias entre el grupo inmigrado y la población española.

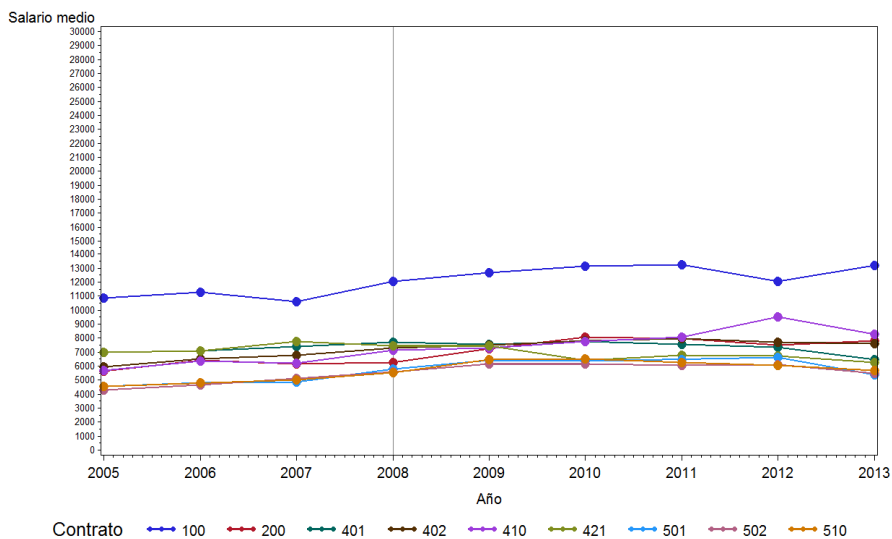
Gráfica 81
Salarios medios anuales según tipo de contrato: población española



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

Gráfica 82
Salarios medios anuales según tipo de contrato: colectivo latinoamericano

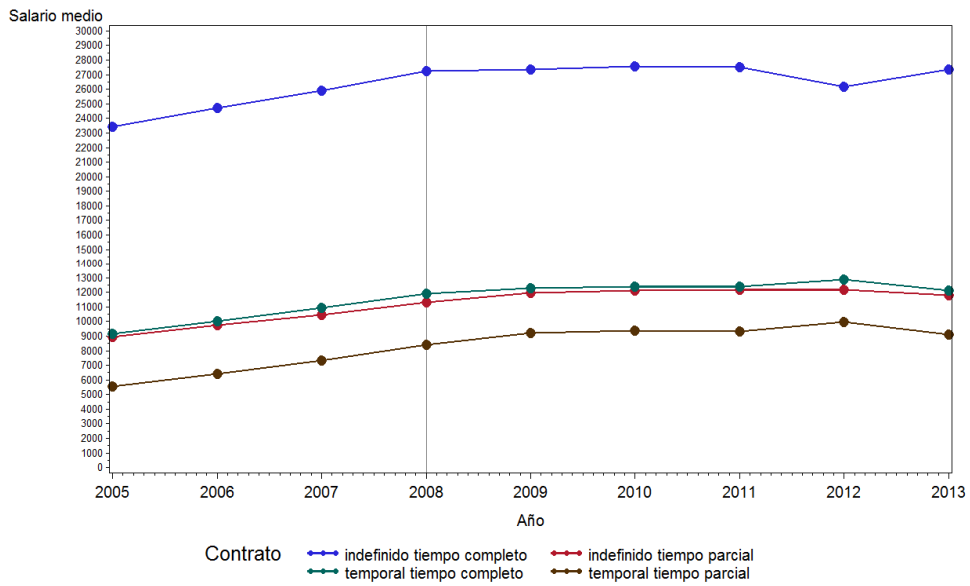


Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

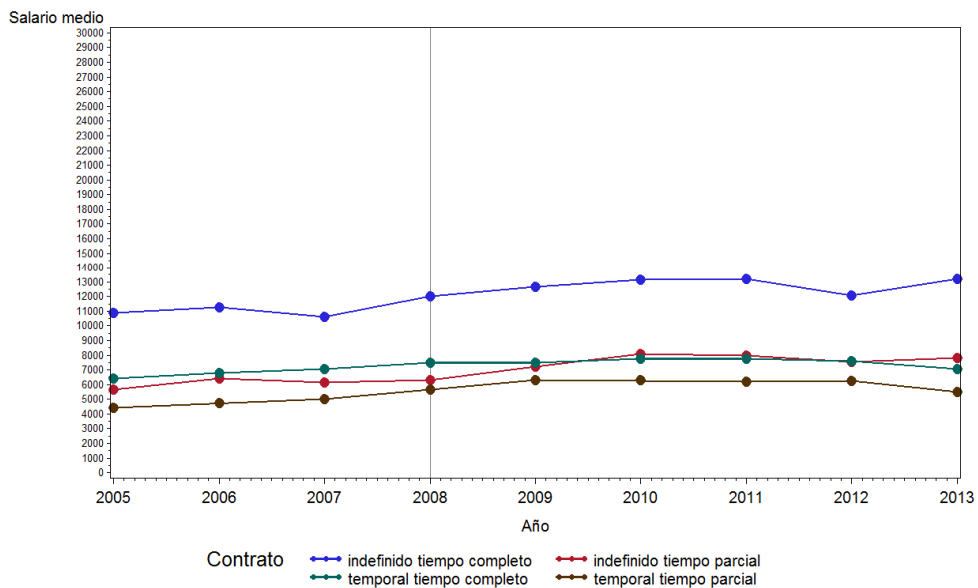
Se aprecian las diferencias en los dos colectivos en cada tipo de contrato, de manera más notable en los contratos indefinidos a tiempo completo y en los temporales a tiempo completo por interinidad, aunque estos últimos ocupan un porcentaje muy pequeño en ambos grupos.

Gráfica 83
Salarios medios anuales según tipo de contrato (agregación):
población española



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

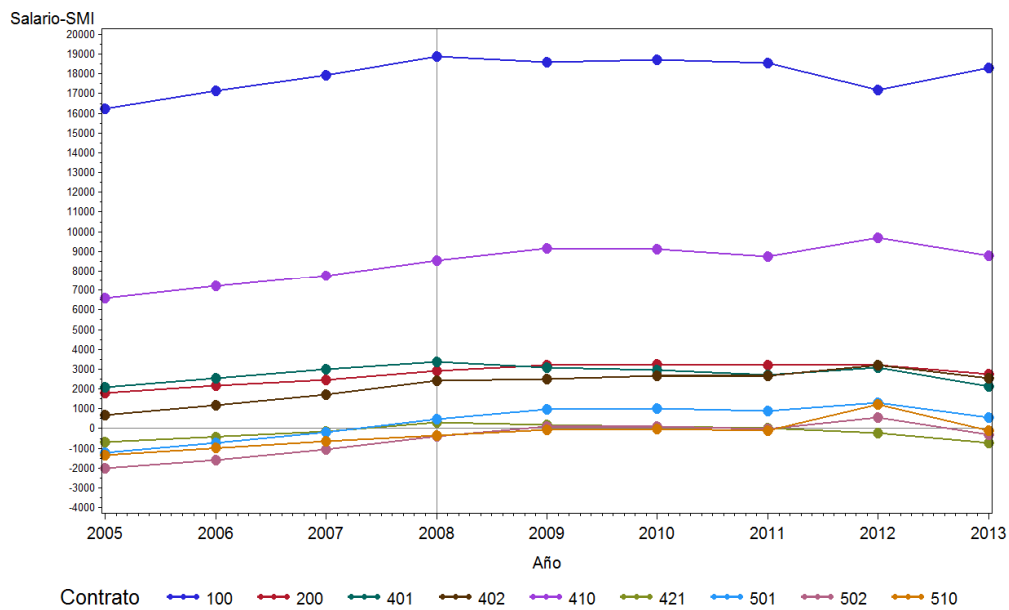
Gráfica 84
Salarios medios anuales según tipo de contrato (agregación):
colectivo latinoamericano



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

Por otro lado, si se observan los salarios medios por contrato teniendo en cuenta el Salario Mínimo Interprofesional anual, se puede distinguir aquellos asalariados que se encuentren por debajo de éste en cada año, identificándolos dentro de la informalidad por nivel de ingresos.

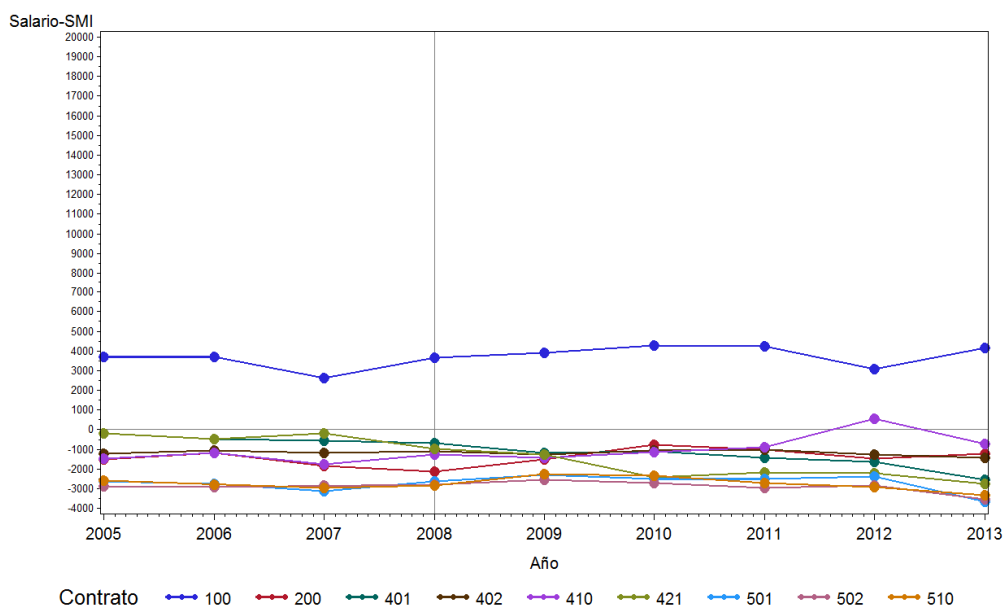
Gráfica 85
Salarios medios anuales menores al Salario Mínimo Interprofesional anual
según tipo de contrato: población española



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

Gráficas 86
Salarios medios anuales menores al Salario Mínimo Interprofesional anual
según tipo de contrato: colectivo latinoamericano



Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

100. Indefinido tiempo completo ordinario. **200.** Indefinido tiempo parcial ordinario. **401.** Temporal tiempo completo obra y servicio. **402.** Temporal tiempo completo eventual por circunstancias de la producción. **410.** Temporal tiempo completo interinidad. **421.** Temporal tiempo completo formación. **501.** Temporal tiempo parcial obra y servicio. **502.** Temporal tiempo parcial eventual por circunstancias de la producción. **510.** Temporal parcial interinidad.

Se distingue cómo en el colectivo latinoamericano, salvo el contrato indefinido a tiempo completo (que recordamos ocupa solo un 10 % de los contratos en este colectivo), todos los demás contratos están en promedio por debajo del SMI (línea marcada por el cero). Con lo cual un 90% de los contratos de este colectivo están por debajo del SMI y solo un 10% por encima.

En los españoles, un cierto número de contratos: indefinidos tiempo completo y tiempo parcial ordinario, temporal tiempo completo obra y servicio, eventual por circunstancias de la producción y por interinidad, que ocupan cerca de un 77% entre ellos, están por encima del SMI.

Estas diferencias son las más marcadas en cuanto a informalidad en los dos colectivos.

Aparte de estas consideraciones, las mismas cuestiones que se hacían sobre porcentajes de asalariados contratados se pueden hacer en cuanto a los salarios: ¿Hay un cambio estructural en los salarios después de 2008? ¿Es significativo el crecimiento o decrecimiento de los salarios? ¿Qué diferencias hay entre ambas poblaciones?

Un modelo similar a los anteriores se puede realizar considerando como variable dependiente el salario medio. Al no tener todavía los datos de salarios del 2014 se procede a comparar con el año 2013. Nos basaremos en el segundo nivel de agregación.

La siguiente tabla corresponde al estudio de cambio estructural y pendientes en ambos periodos antes y después de 2008, y a los contrastes asociados a la diferencia de medias de salarios en 2008 y 2013.

Tabla 27
Modelización de la evolución de los salarios medios 2008-2013:
Población española y colectivo latinoamericano

Contrato	TestD W	Chow	b1	b2	m2008	m2013	2013- 2008
Españoles							
indefinido tiempo completo	No sig.	No sig.	1274.111 *	- 141.949	27270.1 9	27344.85	74.663*
indefinido tiempo parcial	*	No sig.	775.657*	-22.551	11328.1 4	11799.25	471.105*
temporal tiempo completo	No sig.	No sig.	905.521*	19.225	11890.0 4	12103.64	213.601*
temporal tiempo parcial	No sig.	No sig.	938.431*	38.128	8388.75 1	9103.212	714.461*
Latinoamericanos							
indefinido tiempo completo	No sig.	No sig.	288.398	-1.097	12040.6 6	13193.50	1152.842 *
indefinido tiempo parcial	No sig.	No sig.	160.971	60.340	6287.49 2	7816.473	1528.982 *
temporal tiempo completo	*	No sig.	342.719*	- 105.601	7488.29 4	7080.507	-407.787*
temporal tiempo parcial	No sig.	No sig.	398.708*	- 166.916	5638.37 1	5488.515	-149.855*

Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

Se puede recalcar que los únicos contratos en los cuales se observa una reducción, en el periodo de 5 años, es en los contratos temporales tanto a tiempo completo como a tiempo parcial de los latinoamericanos, que recordemos son los contratos que en 2014 suman más del 80%.

La siguiente tabla presenta los contrastes y pendientes relativos a la comparación entre ambos colectivos en cuanto a los salarios en el periodo 2008-2013.

Tabla 28
Salarios medios 2008-2013:
Población española y colectivo latinoamericano

Contrato	b1 Españoles	b2 Latinoamericanos	b1-b2
indefinido tiempo completo	-93.087	115.011	-208.098
indefinido tiempo parcial	90.330	240.144	-149.813
temporal tiempo completo	84.291	-51.707	135.999
temporal tiempo parcial	165.245	-27.408	192.653

Fuente: Elaboración propia con datos de la MCVL.

Se observa que no hay diferencias significativas en cuanto al contraste en la pendiente de evolución de los salarios. Sin embargo se vuelve a observar, bajo otro modelo, la pendiente decreciente en los contratos temporales de los latinoamericanos.

5.3.9 Conclusiones

Se pueden derivar las siguientes conclusiones generales:

1. En el periodo previo a la crisis económica actual, el colectivo latinoamericano ya manifestaba mayor presencia de empleo temporal tanto a tiempo completo como a tiempo parcial respecto a la población española, al mismo tiempo que una menor importancia de contratación indefinida.
2. El cambio en las proporciones es significativo para todas las modalidades de contratación durante la crisis, acentuándose el descenso de los contratos temporales a tiempo completo en la población latinoamericana, en beneficio de los contratos temporales a tiempo parcial. En los indefinidos a tiempo completo este colectivo mantiene su porcentaje que de todos modos es exiguo, cercano al 10%.
3. Un pequeño aumento de los salarios en el periodo de crisis en la misma línea que el crecimiento anterior, salvo en los salarios de los contratos de los latinoamericanos temporales, que manifiestan un descenso y representan en total un 80% de los contratos de este colectivo.
4. Un estancamiento de los salarios de los contratos a tiempo parcial y temporales del colectivo latinoamericano por debajo del SMI. Estos contratos representan cerca del 90% de los contratos del colectivo.

Capítulo 6. Conclusiones e investigaciones futuras.

En cada capítulo de este trabajo he presentado las conclusiones que se derivaban de los contenidos, por lo que en este apartado me limitaré a rescatar las más importantes en relación a las hipótesis planteadas.

La presente investigación tenía como objetivo observar en qué aspectos del empleo la crisis económica actual ha afectado más al colectivo latinoamericano con más residentes en España que a la población nativa, conformado por ecuatorianos, colombianos y peruanos.

Para responder esta pregunta se consideró la base teórica sobre el empleo informal desarrollada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), partiendo de la hipótesis de que la crisis económica actual ha acentuado tanto la presencia de *empleo no asalariado* como de *empleo asalariado informal* en el colectivo latinoamericano respecto a la población española. El primero, distinguido por la presencia de trabajadores por cuenta propia, empleadores, familiares auxiliares sin remuneración y trabajadores miembros de cooperativas; y el segundo, por la existencia de contratación temporal y a tiempo parcial, y por salarios medios por debajo del Salario Mínimo Interprofesional.

Se propuso contrastar la parte referida al empleo no asalariado teniendo como unidad de análisis a los *Ocupados por nacionalidad y situación profesional*, cuyos datos facilita la Encuesta de Población Activa (EPA) de acuerdo a la Clasificación Internacional Sobre la Situación en el Empleo de la OIT (CISE-1993, OIT), y que se conforma por las categorías plateadas. **La observación partía del supuesto de que, el contexto de crisis actual, ha incentivado el desempeño de actividades no asalariadas en el colectivo latinoamericano como una alternativa de ocupación, en mayor medida que en la población española.**

Del análisis hecho surge una primera conclusión. Durante el periodo que podemos llamar “de bonanza económica”, 2005-2007, el empleo latinoamericano tanto asalariado como no asalariado tuvo un crecimiento mucho mayor que en la población española. Creció más de

30 puntos porcentuales por encima de los españoles. Esto, en principio, manifiesta que **la presencia de actividades al margen del salario como principal elemento del mercado de trabajo, tienen un importante significado en momentos de auge económico.** Esto se manifiesta sobre todo por la presencia de Trabajadores por cuenta propia, que apenas creció en la población española en ese periodo (2,5%), mientras que tuvo un crecimiento del 31,4% en los latinoamericanos.

Al llegar la crisis, el periodo 2008-2014 trae una disminución de más de 50% del empleo no asalariado en el colectivo inmigrado. **Esto lleva a la conclusión de que este empleo no se mueve en dirección opuesta al ciclo económico, sino que tiene un comportamiento pro cíclico, creciendo cuando la economía va bien y disminuyendo en momentos de crisis, lo cual refuta la conjetura planteada.**

El contraste es no sólo empírico, sino ideológico, debido a que, en este caso, el surgimiento de la sub hipótesis estaba hasta cierto punto influenciado por la experiencia previa de cómo se manifiesta la informalidad del empleo en América Latina, donde, en países como México, Guatemala, Honduras o Perú, las tasas de informalidad crecen ante la crisis y la falta de empleo “formal”. Pero en España toma otro sentido. Al igual que en estos países, el empleo por cuenta propia es significativo, no obstante, si bien existen autónomos al margen del registro administrativo, normalmente los ocupados procuran estar bajo la “protección” del Estado, aún de “bienestar”, en comparación con la situación que existe en países de Latinoamérica. Esto, como hemos visto, no es sencillo. Cotizar a la seguridad social en tiempo y dinero para tener coberturas como una pensión al terminar la edad laboral o una prestación por cese de actividad tiene dificultades, sobre todo en momento de crisis.

Dentro del trabajo no asalariado, la única categoría ocupacional que crece, aunque ligeramente durante la crisis en los latinoamericanos, es la de *empleadores*, con 4,6%, a diferencia de los españoles, que mostraron una disminución del 23,1% en este tipo de empleo. Recordemos que se trata de autónomos que emplean asalariados. Debido a que los datos de la EPA, utilizados para el análisis, tienen como criterio básico para definir la situación en el empleo el tipo de contrato explícito o implícito entre titulares y trabajadores, sin especificar si los asalariados están registrados o no; no se puede valorar del todo positiva la existencia de empleo remunerado, ya que dicha condición puede estar al margen de la

protección social de los trabajadores. No obstante, los resultados reflejan que la población latinoamericana se ha visto menos afectada en la posibilidad, aunque inestable, de contratar asalariados. Dicha inestabilidad se refleja al observar su comportamiento no sólo entre el periodo previo y de crisis, sino a través de los años. Los empleadores disminuyen de 2009 a 2011, repuntan en 2012, disminuyen en 2013 y muestran una tendencia positiva en 2014.

El comportamiento pro cíclico del que hablaba antes presenta algunos matices en esta evolución, ya que, de finales de 2009 a principios de 2011, la ocupación pasó por un periodo de relativa estabilidad, correspondiéndose con una disminución de los empleadores, y su repunte en 2012 coincide con el *segundo choque ocupacional* que se extiende hasta finales de ese año. Si bien, su disminución en 2013 y su ligero repunte en 2014, se corresponden con el comportamiento general del mercado de trabajo.

Por otra parte, la evolución de los trabajadores familiares sin pago y de los trabajadores no asalariados miembros de cooperativas, refleja un saldo negativo en 2014 en ambos grupos, lo cual lleva a concluir que, en general, ***el comportamiento de las situaciones de empleo no asalariado ha sido positivo en la etapa de auge económico, y negativo en la etapa actual de crisis. No funciona como alternativa de ocupación para el colectivo latinoamericano en la recesión. Pero tampoco lo hace para la población española***, que arroja crecimiento negativo en todas las categorías no asalariadas en 2014.

Y, ¿por qué es este el resultado?, ***la respuesta está en la destrucción de todo tipo de empleo para ambas poblaciones a partir de 2008***. El empleo asalariado también disminuyó: -12,2% en los españoles y -56,6% en los latinoamericanos, según los datos analizados de la EPA. Por otro lado, los datos sobre empleo en el régimen de trabajadores autónomos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, reflejan también una **disminución en ambos tipos de empleo (no remunerado y asalariado) para los dos grupos, pero más marcado en los latinoamericanos**: la tasa de variación de los asalariados es de -62,1 y la de los trabajadores por cuenta propia de -24%, mientras que la población española refleja una pérdida de -12% en ambos regímenes de afiliación.

Lo anterior evidencia, **por un lado, un “golpe” mayor en la ocupación del colectivo latinoamericano respecto a los nativos, y, por otro, la crudeza del desempleo como mayor efecto generalizado de la crisis.**

La segunda propuesta para la estimación del empleo informal en este estudio es en los trabajadores asalariados, distinguido por la presencia de contratación temporal y a tiempo parcial, y por salarios menores al Salario Mínimo Interprofesional anual. El análisis de datos se hizo a partir de los asalariados de las nacionalidades de interés en la *Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL)*, con la ayuda de un modelo de regresión y de contrastes estadísticos, de los cuales se derivan las siguientes conclusiones generales y algunas específicas.

He partido del supuesto de que el colectivo latinoamericano notaría un aumento en la proporción de su contratación temporal a tiempo completo a partir de la crisis y esto no ha sucedido. Por el contrario, ha habido una reducción marcada de este contrato, a cambio del aumento que sí se esperaba del empleo a tiempo parcial. Por otra parte, tampoco se ha dado una disminución de la contratación indefinida de tiempo completo en dicho colectivo en mayor medida que en la población española, sino que esta última experimenta la disminución más importante en dicha contratación, al tiempo que se manifiesta sin disminución y sin crecimiento significativo en el grupo inmigrado

La contrastación ha llevado sin embargo a comprobar y concluir que, ***el periodo de crisis, ha acentuado el empleo temporal a tiempo parcial en el colectivo latinoamericano en mayor medida que en la población española, al mismo tiempo que ha destruido el empleo asalariado temporal a tiempo completo. El empleo informal se acentúa entonces en los latinoamericanos por contratos que encierran dos condiciones de informalidad: lo temporal y lo parcial. No obstante, no se puede decir que el 2008 represente un fuerte punto de inflexión en la evolución de su contratación, como lo muestra el test de Chow no significativo, pues los resultados de la crisis ya se perfilaban desde el periodo previo.***

De la observación detallada en torno a los cambios en el porcentaje de contratos en el tiempo se deriva lo siguiente.

1. **Antes de la crisis, en el año de “bonanza” 2005, el colectivo latinoamericano ya reflejaba una situación de “desventaja” respecto a la población española.** Su empleo indefinido a tiempo completo representaba sólo el 9,1% de los contratos, mientras que era el 36,4% en los asalariados españoles. El empleo temporal a tiempo completo significaba 69,4% de los contratos a latinoamericanos y 47,3% de los contratos de españoles, y el empleo temporal a tiempo parcial se presentaba en el 13,0% de asalariados españoles y en el 18,9% de los latinoamericanos.

2. En el contrato indefinido a tiempo completo, los españoles tienen una pendiente negativa significativa desde 2005 hasta 2014, mientras que el colectivo latinoamericano se mantiene prácticamente estable (sin reducción ni crecimiento significativo). Al mismo tiempo, crece la contratación temporal parcial en ambas poblaciones en todo el periodo, pero más en el de crisis. Teniendo en cuenta que el contrato indefinido a tiempo completo es el único que se considera fuera de la informalidad, y que ambas poblaciones ya mostraban un aumento en la proporción de la contratación temporal parcial desde antes de la crisis, puede decirse que existe una **tendencia hacia la acentuación de su informalización**. No obstante, la contrastación de pendientes para ambos grupos refleja que el aumento de esta proporción de contratos temporales a tiempo parcial en los latinoamericanos es considerablemente mayor que en los españoles.

Además, la acentuación de la informalidad del empleo en el colectivo latinoamericano con la crisis se observa en la contrastación de las pendientes de ambos grupos en el periodo 2008-2014. **En el análisis agregado de contratos, el grupo inmigrado sólo manifiesta disminución significativa en el *empleo temporal a tiempo completo*, que precisamente ha representado más del 80% de su contratación en el periodo 2005-2014.**

3. Los contratos *por obra o servicio* y *eventuales por circunstancias de la producción* temporales parciales, son los más significativos en ambas poblaciones, aunque más en los latinoamericanos. Esto confirma una vez más la importancia que estas modalidades tienen dentro de la contratación temporal.

Del análisis de percepciones dinerarias anuales, se concluye que **la crisis marca las diferencias de salarios medios entre la población española y la latinoamericana, con una caída mayor del salario en los segundos y una proporción más elevada de asalariados que perciben menos del Salario Mínimo Interprofesional anual (SMI).**

De la observación detallada de salarios medios se deriva lo siguiente.

1. No se puede decir que hay un cambio estructural en su evolución antes y durante la crisis. No obstante, el contraste de salarios 2008-2013 y la contrastación de las pendientes de ambos grupos durante la crisis muestran cambios importantes. En primer lugar, **todas las modalidades de contratación en los españoles muestran un comportamiento positivo de los salarios medios al final de la crisis respecto a sus inicios, mientras que en la población latinoamericana se refleja una disminución significativa de los salarios en el empleo temporal a tiempo completo y a tiempo parcial, que son los más importantes en esta población.** Por otra parte, el contraste de pendientes “antes y después” de la crisis manifiesta que disminuye el salario medio en la contratación indefinida a tiempo parcial de los españoles y en la contratación indefinida a tiempo completo en los latinoamericanos. No obstante, ninguno de estos comportamientos es significativo. Por último, la contrastación de las pendientes de ambos grupos durante la crisis refleja nuevamente **una disminución del salario de los latinoamericanos precisamente en aquellos contratos que significan su mayor empleo, es decir, los temporales a tiempo completo y tiempo parcial, degradando aún más su condición laboral.**
2. **El 90% de los contratos en el colectivo latinoamericano manifiestan salarios medios por debajo del SMI anual, con excepción del contrato indefinido a tiempo completo, que sólo significa alrededor del 10% del total de su contratación. En contraste, cerca de 77% de los asalariados españoles perciben más del SMI,** lo cual se refleja en la agregación de percepciones de sus contratos indefinidos a tiempo completo y tiempo parcial; y temporal tiempo completo obra y servicio, eventual por circunstancias de la producción e interinidad. **Esto manifiesta una situación muy desfavorable del**

colectivo inmigrado respecto a la población nativa. Si el SMI es un parámetro legal para la retribución salarial, es inaceptable que se manifiesten salarios tan significativamente menores en este grupo. **La explicación de este resultado puede tener relación con los segmentos del mercado de trabajo en los que suelen insertarse los asalariados del colectivo inmigrado. Si bien cuentan con la protección que implica su alta laboral en la Seguridad Social, sus percepciones dinerarias son realmente insuficientes.**

Otra explicación que se puede dar, es que precisamente la temporalidad del empleo ha hecho que la *suma de pequeñas percepciones* sea más baja. No olvidemos que los datos aquí analizados corresponden a “altas y bajas” laborales de las personas, y que la media del salario se obtuvo de la suma de tantas percepciones como “pagadores” hubiese tenido ese individuo en el año, por lo que la “entrada y salida” del mercado de trabajo puede repercutir en el salario total anual. Y aquí nos encontramos con que **la inferior condición laboral de los ocupados del colectivo inmigrado se circunscribe en su empleo temporal, de menos de 30 horas por semana y con un salario muy por debajo del mínimo interprofesional anual, que podría estar determinado precisamente por el problema más grande del mercado de trabajo español después del desempleo: el empleo temporal, ya sea de tiempo completo o parcial.**

Terminaré esta parte de conclusiones generales comentando las perspectivas de investigación que surgen de esta “nueva introducción” en el mundo del empleo informal:

1. Queda pendiente la gran tarea de un trabajo sobre el “sector informal” que arroje información de algunos aspectos de la composición técnica y/o jurídica de unidades económicas “unipersonales” (trabajadores por cuenta propia) o pequeñas empresas, y sobre las condiciones de sus ocupados (asalariados encubiertos, vendedores ambulantes, trabajadores autónomos sin registro). Este trabajo necesariamente debería tener como técnica principal la encuesta directa que captara información sobre la principal característica del sector informal, que es la de no ser registrado (ya sea la actividad o el trabajador). Pero más que con el objetivo de distinguir la falta de

cumplimiento con obligaciones administrativas, con el propósito de descubrir las condiciones laborales de sus ocupados.

Si tal investigación de “campo” tuviese aún lugar en el momento ya prolongado de crisis económica, tal vez los resultados serían más interesantes al anticipar la hipótesis de que ciertos derechos del trabajador, tales como el alta en la Seguridad Social, un horario de trabajo dentro de los límites de la “normalidad”, el pago de vacaciones, entre otros, se han informalizado como consecuencia de la crisis. Algo parecido a lo que se ha planteado demostrar en esta tesis con el estudio informal de los asalariados utilizando datos primarios. Se trataría entonces de estudiar el empleo informal en el sector informal no registrado.

En este contexto, la relación de la informalidad del empleo con los movimientos migratorios de los trabajadores latinoamericanos lleva a la inquietud por conocer la ocupación previa que tenían estas personas en sus países de origen, teniendo como antecedente que en las economías de América Latina la ocupación informal es abundante, sobre todo por la presencia de trabajadores no asalariados y del empleo por cuenta propia como su principal figura. Distinguir si existe una *informalidad transnacional* sería interesante, ya que se demostraría que el movimiento migratorio no ha modificado (e incluso puede acentuar) la falta de movilidad en la “escala de calidad del trabajo”.

2. La tesis de Piore de que la presencia de la inmigración obedece a una demanda estructural de mano de obra por parte de las sociedades industriales, y de que los migrantes sólo ocupan un lugar preexistente en dichos mercados, concretamente, los segmentos con menor productividad, es interesante de constatar. ¿Los puestos de trabajo ya estaban disponibles y los migrantes han venido a ocuparlos?. ¿Se incentivaron con su presencia por existir la oportunidad de ocupar “mano de obra” más barata?. ¿Entra ahí la ocupación informal para abaratar costes?. ¿Su presencia incentiva la informalidad de las actividades?. Estas son algunas de las cuestiones que se podrían plantear, sobre todo si la investigación se hace una vez más en un contexto

de crisis en el que, aún sin capacidad de la economía de generar puestos de trabajo, se observa la llegada (aunque reducida) y la permanencia de la inmigración. Un trabajo de este tipo llevaría a valorar motivos diferentes a los económicos por los que tienen lugar las migraciones y su permanencia, como podría ser la existencia de “lazos” ya creados desde el país de origen, o la adquisición de condiciones jurídicas, económicas y sociales que les llevan a perdurar en los países receptores.

3. Otra línea de estudio pendiente es observar los motivos de “salida” de la población latinoamericana hacia España y el impacto de esa emigración en los países de origen, más allá de las remesas como principal eje de investigación en este terreno. Las teorías contemporáneas sobre las migraciones laborales internacionales observan los impactos de los movimientos migratorios en las sociedades receptoras y diversos enfoques argumentan toda una teoría de la integración de la población inmigrada en diferentes aspectos económicos, políticos y sociales, pero hace falta observar los movimientos desde sus sociedades: desintegración familiar y espera de reintegración, acuerdos internacionales en cuanto a políticas migratorias, cambios en las políticas económicas encaminados a “minimizar” el fenómeno migratorio. Una investigación en este sentido podría dar a conocer aspectos interesantes desde el “otro lado” de la migración.

Bibliografía

- Abad, Luis V. 2000, “Las migraciones intraeuropeas en las décadas fordistas”. Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset.
- Álvarez Aledo, Carlos, “El impacto de la contratación temporal sobre el sistema productivo español. Relaciones entre segmentación laboral y productiva”, Consejo Económico y Social (CES), Madrid, 1996.
- Aragón, Cruces, Martínez y Rocha, “El tiempo de trabajo y la jornada laboral en España”, Fundación 1º de mayo, Madrid 2012.
- Arango, Joaquín. “La explicación teórica de las migraciones: luces y sombras”. Revista Migración y Desarrollo. México, No. 1, 2003.
 - Las migraciones internacionales en un mundo globalizado, Inmigrantes. El continental móvil. *Vanguardia Dossier* No. 22, pp. 6-15.
 - Después del gran *boom*. La inmigración en la bisagra del cambio. Aja Eliseo, Arango Joaquín y Alonso Oliver. “La inmigración en tiempos de crisis”. Anuario de la Inmigración en España. Barcelona, 2009.
- Asociación Española de Dirección de Personal (AEDIPE), “Flexibilidad en el trabajo”. Madrid, 1995.
- Attali Jaques, Y después de la crisis, qué?, GEDISA, 2009.
- Bacchetta Marc, Ernst Ekkehard y Bustamante Juana P. División de Estudios Económicos y Estadística Organización Mundial del Comercio. Instituto Internacional de Estudios Laborales Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra, 2009.
- Baglioni Guido y Crouch Colin (1990). “Las relaciones laborales en Europa. El desafío de la flexibilidad”. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.
- Banco de España (2011). “Una estimación del crecimiento potencial de la economía española”. Pablo Hernández de Cos, Mario Izquierdo y Alberto Urtasun. Documentos ocasionales No. 1104. Unidad de publicaciones Banco de España, Madrid.
- BBVA, Observatorio Económico. “España recupera productividad y competitividad más rápido que el resto de economías de la zona euro”. Jorge Rodríguez-Vález. Análisis Económico. Madrid, 10 de abril de 2012.

- Bowles, Samuel y Gerbert Gintis (1975). “The problema with human capital theory: A marxian critique”, en *American Economic Review*, vol. 65 (2) mayo, pp 74-82.
- Boyer Robert, “La flexibilidad del trabajo en Europa”, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986, España.
- Becker, Gary S. “El capital humano”, Alianza Universidad Textos, Madrid, 1983.
- Bustelo, Pablo. “Teorías contemporáneas del desarrollo económico”. Editorial Síntesis, 1999.
- Calderón B y Calderón M.J. (2012) en *Cómo afrontan la crisis las cooperativas en España: comparativa de trayectorias laborales a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales*, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 76, 5-26.
- Castells, Manuel (1997) La era de la información: economía, sociedad y cultura, Madrid, Alianza.
- Castles Stephen y Miller Mark J., “La era de la migración”, 2004. México, 2004.
- Cachón Lorenzo. “La España inmigrante: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración”, Anthropos, Madrid 2009.
- Cano Ernest y Sanchez Velasco, *Empleo informal y precariedad laboral: las empleadas de hogar en Nazaret*. Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia, 2000.
- Cano Ernest, Bilbao Andrés, Standing Guy, “Precariedad Laboral, flexibilidad y desregulación”, Alzira: Germania 2000.
- CCOO, 2014. Informe de Trabajo Decente 2014. Diagnóstico y Reflexiones sobre la Precariedad en España. Núm. 105, Octubre 2014. Fundación 1 de Mayo.
- CGT, Comisión Confederal contra la Precariedad, “Economía sumergida, vigencia y actualidad”, *Materiales de Reflexión*, núm. 10, enero de 2004.
- Chen, M.A. 2005, *Rethinking the informal economy. Linkages with the formal economy and formal regulatory environment*. Helsinki, United Nations University. World Institute for Development Economic Research (ONU-WINDER).
- Clifford, James (1994), “Diasporas”, Cultural Anthropology, 9 (3): 302-338
- Colectivo Ioé, “Impactos de la crisis sobre la población inmigrada”, 2011.

- Comisión de las Comunidades Europeas-Eurostat, Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Naciones Unidas y Banco Mundial (1993), *Sistema de Cuentas Nacionales*, 1993.
- Contreras Carbajal J. Javier, “Crisis, Revolución Técnica y Empleo”. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Departamento de Política y Cultura.
- Coriat, Benjamín (1982). “El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa”. Editorial Siglo XXI.
 - Coriat, Benjamín. “Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa”. Editorial Siglo XXI, 1992.
 - Coriat, Benjamín. “El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica”. Editorial Siglo XXI, 1992.
- Dabat Latrubesse Alejandro y Rodríguez Vargas José de Jesús. “Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento, estructura y problemas, Tomo I”. Universidad Nacional Autónoma de México, 2009. Editorial Porrúa.
- De Juan, O; Roca J y Toharia L. 1996. *El desempleo en España. Tres ensayos críticos*. Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.
 - De Juan, O; López, L y Gómez, N. (1996), “Análisis estructural de la creación y destrucción de empleo en España (1980-1991)”, en Laroca y Sánchez (eds.): *Mercado de trabajo y medio ambiente*, Universitat de València.
- Duany, Jorge (2000), “Nation on the Move: The Construction of Cultural Identities in Puerto Rico and the Diaspora”, *American Ethnologist* 27(1): 5-30.
- Durand Jorge y S. Massey Douglas (2003), *Clandestinos Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. México: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Fields, G.S. 2005. Aguide to multisector labor market models, Social Protection Discussion. Paper 505, Washington, DC, World Bank.
- Fina Lluís, *El problema del paro y la flexibilidad del empleo. Informes sobre un debate*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1991, Madrid.

- Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), *La crisis de la economía española. Análisis económico de la gran recesión*, de Samuel Bentolila/Michele Boldrin/Javier Díaz Giménez/Juan J. Delgado (coord.).
- García Delgado J.L y Myro R., “Lecciones de economía española”, octava edición, Ed. Thomson, Pamplona, 2007.
- Gupta Akhil y Ferguson James. 1997. “Beyond Culture: Space, Identity and the Politics of Difference”, in Gupta, A y Ferguson J (eds) Culture, Power and Place. Explorations in Critical Anthropology. Durham: Duke Univ. Press, 33-51.
- Hart K, “Small scale entrepreneurs in Ghana and development planning”, *The Journal of Development Studies*, 1970.
- Huguet, Ana. “Segmentación en el mercado de trabajo español”. Primera edición Consejo Económico y Social. Madrid, 1999.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, edición 2004.
- Instituto Nacional de Estadística (INE).
 - Encuesta de Población Activa (EPA):
 - Resultados. Serie desde el 2o Trim. de 1987 hasta el 4º Trim. de 2004.
 - Resultados. Serie a partir de 2005. (Media de los 4 Trimestres del año).
 - Enlace de las series de ocupados por situación profesional en el periodo 2005-2008 (con la Base Poblacional de 2011). EPA, junio de 2014.
 - Estadística de Migraciones.
 - Estadística de Variaciones Residenciales (EVR).
 - Metodología 2005.
- Jusidman, Clara, “La informalidad en México: características y tendencias”. En: Memoria del III Seminario de Investigación Laboral: El sector informal urbano., STyPS, México, 1997.
- Kearney, M. (1995) ‘The local and the global: the anthropology of globalization and transnationalism’, Annual Review of Anthropology, 24: 547-65.
- Keynes, J.M. “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”, 1970. Fondo de Cultura Económica. México. Edición 2010.

- Klein Emilio y Tokman E. Víctor (compiladores), “El subempleo en América Latina”, CLACSO el cid editor, 1979, Argentina.
- Lapuerta Irene, “Claves para el trabajo con la Muestra Continua de Vidas Laborales”. Departamento de Política y Ciencias Sociales de la Universitat Pompeu Fabra. Barcelona, julio de 2010.
- Lasiera Esteban, José Manuel. “Mercado de Trabajo y Estrategias Empresariales”. Primera edición Consejo Económico y Social. España, 2001.
- León, Omar de, “Economía informal y desarrollo: teorías y análisis del caso peruano”, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, 1996, Madrid.
- Liceras Ruiz D. (2000), “Precariedad laboral, políticas de empleo y representación sindical”, en Cano E., Bilbao A., Standing G. (2000). Precariedad laboral, flexibilidad y desregulación, Valencia.
- Lorente Campos, Raúl. “La precariedad laboral de trabajar a tiempo parcial: el caso de España”, Universidad Autónoma de Tamaulipas. Editorial Plaza y Valdés, México, 2003.
- Marsden, David. “Mercados de Trabajo”. Editado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España, 1994.
- Marshall. “Principios de Economía”, Editorial Aguilar, Madrid.
- Marx, Karl. “El capital”, Libro primero, vol. 2. Editorial Siglo XXI, 1975.
 - “El capital”, Vol. I. Editorial Fondo de Cultura Económica, 1975.
- Massey Douglas, Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino, J. Edward Taylor. Teorías de Migración Internacional: Una revisión y aproximación. ReDCE, núm. 10, Julio-Diciembre de 2008, 435-478.
- Miguélez Fausto y López Roldán Pedro, coordinadores. “Crisis, empleo e inmigración en España. Un análisis de las trayectorias laborales. Obra Social La Caixa, 2014.
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Gobierno de España.
 - “Estudios de Economía del Trabajo en España. III El problema del paro”, Samuel Bentolila y Luis Toharia (comp.), Madrid, 1991.
 - Inmigración y mercado de Trabajo. Informe 2010. Miguel Pajares. Documentos del Observatorio Permanente de Inmigración.

- Neffa, Julio César. “Teorías económicas sobre el mercado de trabajo”. Editorial Fondo de Cultura Económica, 2006.
- Centre d’Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball. *Trayectorias Laborales de los Inmigrantes en España*. Obra Social La Caixa. Barcelona, 2011.
- Oliver Alonso, “La inmigración y la doble recesión del mercado de trabajo en España 2011 y 2012”, publicado en *Inmigración y crisis: entre la continuidad y el cambio*. Anuario de la Inmigración en España, edición 2012, dirigido por Eliseo Aja, Joaquín Arango y Josep Oliver Alonso y editado por CIDOB, Diputació Barcelona, Fundació ACSAR y la Funación Ortega y Gasset. Barcelona, 2012.
 - “Inmigración y crisis del mercado de trabajo en España 2008-2009. El fuerte aumento del desempleo de la inmigración y sus razones”. Publicado en *La inmigración en tiempos de crisis*. Anuario de la Inmigración en España, edición 2009.
- Organización Mundial del Comercio y Oficina Internacional del Trabajo, *La Globalización y Empleo Informal en los países en desarrollo*, Ginebra, 2009.
- OECD (1983), *Perspectivas del Empleo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Servicio de Publicaciones, Madrid.
 - OECD (1985), *Perspectivas del Empleo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Servicio de Publicaciones, Madrid.
 - OECD (1986), *Perspectivas del Empleo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Servicio de Publicaciones, Madrid.
 - OECD (2007), *Manual sobre la medición de la Economía no Observada*. ANDESTAD, Proyecto de Cooperación UE-CAN Estadísticas. Unión Europea, Comunidad Andina y OCDE. Secretaría General de la Comunidad Andina, Lima, Perú, 2007.
 - OECD (2014). Statistics. January, 2014.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT):
 - OIT, Indicadores Claves del Mercado de Trabajo.
 - La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal. OIT, Ginebra 2013.

- Resolución sobre las estadísticas del trabajo, la ocupación y la subutilización de la fuerza de trabajo. 19ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, OIT, 2013.
- Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina, 2013.
- *Medición de la Economía Informal*, OIT, Ginebra 2012.
- *Guía sobre los Nuevos Indicadores de Empleo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio*, OIT, Ginebra, Junio 2009.
- LABORSTA, OIT, 2006.
- Resolución sobre la medición del tiempo de trabajo. Decimooctava Conferencia Internacional de Estadísticos de Trabajo. OIT, diciembre de 2008.
- Indicadores Clave del Mercado de Trabajo (ICMT), 2006.
- Economía Informal, Trabajo no declarado y Administración del Trabajo. José Luis Daza. Departamento de Diálogo Social, Legislación y Administración del Trabajo. OIT, Ginebra. Junio de 2005.
- Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. OIT, Ginebra, 24 de noviembre a 3 de diciembre de 2003.
- “Sindicatos y formación”, Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional (CINTERFOR), 2002.
- Compendio de la OIT de estadísticas oficiales sobre el empleo en el sector informal, Documento de Trabajo de STAT 2002 – Núm. 1, (Ginebra 2002).
- Informe VI de la 90ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, OIT, Ginebra, 3-20 de junio de 2002. *El trabajo decente y la economía informal*.
- De la informalidad a la modernidad”, dirigido por Tokman E. Víctor, 2001.
- “Empleo y protección social en el sector informal”, 2000.
- Resolución concerniente a la medición del subempleo y las situaciones de empleo inadecuado, adoptada por la decimosexta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, octubre de 1998.
- Resolución sobre la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE), adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (enero de 1993).

- Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (enero de 1993).
- OIT, *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, 1972.
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM), 2001. Informe sobre las migraciones en el mundo 2000. Naciones Unidas.
- Pajares, Miguel, "Inmigración y mercado de trabajo" Informes 2009 y 2010. Documentos del Observatorio Permanente de la Inmigración, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid, 2010.
- Palacio, M., Álvarez, Carlos. "El mercado de trabajo: análisis y políticas". Editorial Akal. Madrid, 2004.
- Pérez, José I. "Las estadísticas del mercado de trabajo en España".
- Piore (1979), "Birds of Passage", *Migrant Labour in Industrial Societies*, New York, Cambridge University Press.
- Polavieja, G. Javier, "Estables y precarios. Desregulación laboral y estratificación social en España", Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), Madrid, 2003.
- Portes, Alejandro, "En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada", Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1995, México.
- Ramón Mahía y Rafael del Arce, "Impacto de la crisis laboral sobre la población inmigrante Real Instituto Elcano en 2010.
- Roubaud, Francois, "La economía informal en México", ORSTOM, INEGI, FCE, 1995.
- Rifkin, Jeremy, (1995). *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*. Putnam Publishing Group.
- Roca Jordi, Reflexiones sobre el desempleo masivo: análisis y políticas.
- Romero Valiente Juan Manuel. Departamento de Historia II. Facultad de Humanidades Universidad de Huelva. *Tendencias demográficas durante el siglo XX en España*. INE.

- Rubery, Jill, *Formas de trabajo precario en el Reino Unido*, en “El trabajo precario en la regulación del mercado laboral”, Gerry y Janine Rodgers (Comps.) pág. 91-131, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social 1992.
- Sanromá Melendez Esteve en “El mercado de trabajo español en la crisis económica (2008-2012): desempleo y reforma laboral”. Revista de Estudios Empresariales, núm. 2, pág. 29-57. Universidad de Barcelona, 2012.
- Sassen, Saskia, 1998. Globalization and its Discontents: Essays on the new Mobility of People and Money. New York: The New Press.
- Soto, H. de, “El otro sendero”, Bogotá, Ed. Oveja Negra, 1986.
- Stark, Oded 1992, *The Migration of Labor*, Cambridge, Mass y Oxford: Blackwell. (Traducción al castellano: *La migración del trabajo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1993).
- Taylor, Peter J. (1994). *Geografía política. Economía-mundo, estado-nación y localidad*. Primera edición en español. Editorial Trama. España.
- Termes, Rafael. “Las causas del paro”. Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1995.
- Toharia, Luis. “El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones”. Editorial Alianza Universidad Textos, Madrid, 1983.
 - “El problema de la temporalidad en España: un diagnóstico”. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2005.
 - “El modelo español de contratación temporal”. Temas Laborales Número 64/2002. Universidad de Alcalá de Henares.
- Tokman, E. Víctor (compilador), “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”, 1991, México.
 - Tokman, V.E.; & Klein, E., “Regulation and the informal economy, microenterprises in Chile, Ecuador and Jamaica”, Nueva York, Boulder, Lynne Rienner Publishers, 1996.
- Toloyan, Khachig (1996) “Rethinking Diaspora(s): Stateless Power in the Transnational Movement”, Diaspora 5(1): 3-36.

- Torrado Vicente, T.L. (2006), “ La inmigración latinoamericana en España”, en *Expert group meeting on international migration and development in Latin America and the Caribbean*, Population Division Department of Economic and Social Affairs United Nations Secretariat Mexico City, 30 November-2 December, 2005.
- Valdés Dal-Ré Fernando, “La Reforma del Mercado Laboral”, Editorial Lex Nova, Valladolid 1994.
- Vega Alba Carlos/Dirk Kruijt, “El significado del sector informal y la microempresa en América Latina y en México”, 2000.
- Vila Pablo (1999), Construcción de identidades sociales en contextos transnacionales: el caso de la frontera entre México y Estados Unidos. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 159.
- Wallerstein Immanuel (1999). *El futuro de la civilización capitalista*. Editorial Icaria Antrazyt. Barcelona, España.
- Wooldridge, J. (2001): *Introducción a la Econometría: un enfoque moderno*. Thomson Learning.

TEXTOS ELECTRÓNICOS

- Colectivo Ioé, “Impactos de la crisis sobre la población inmigrante”, 2011.
 - <http://www.colectivoioe.org/uploads/0bae582aa3b0842a9eaf50cde16f4f97d9527bcb.pdf>
- European Commission. *Statistical Annex of European Economy*. Autumn 2014. Brussels, November 2014
 - http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014/pdf/statistical_annex_autumn_2014_en.pdf.
- Federación de Organizaciones de Profesionales, Autónomos y Emprendedores (OPA)
 - <http://www.opa.es/>

- Gupta Akhil y James Ferguson. Más allá de la “cultura”: Espacio, identidad y la política de la diferencia. Biblioteca Virtual de Ciencias Sociales.
 - <http://ww.cholonautas.edu.pe>
- Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo.
 - <http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-13409>
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
 - Muestra Continua de Vidas Laborales. Guía del contenido, septiembre 2015.
 - <http://www.segsocial.es/prdi00/groups/public/documents/binario/190489.pdf>
 - Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social 2001-2013.
 - <http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/contenidos/anuario.htm>
 - *Modulo Fiscal de la MCVL*. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
 - <http://www.segsocial.es/prdi00/groups/public/documents/binario/192601.pdf>
 - Durán, Almudena. *La Muestra Continua de Vidas Laborales de la Seguridad Social*. Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid, 2006.
 - http://www.empleo.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/Revista/numeros/ExtraSS07/Est09.PDF
 - Anuarios Estadísticos de Inmigración 1996-2009. Observatorio Permanente de la Inmigración.
 - <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/ObservatorioPermanenteInmigracion/Anuarios/>
 - Los contratos de trabajo.
 - <http://www.empleo.gob.es/es/informacion/contratos/contenidos/obraoserv.html>
 - Guía laboral. Los contratos de trabajo: modalidades e incentivos. Contrato a tiempo parcial.
 - http://www.empleo.gob.es/es/Guia/texto/guia_5/contenidos/guia_5_12_15.htm

- Observatorio Permanente de la Inmigración. Estadísticas de extranjeros residentes.
 - <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/Estadisticas/operaciones/certificado/index.html>
- Informes del Mercado de Trabajo de los Extranjeros. Estatal, 2010, 2009 y 2014.. Observatorio de Ocupaciones. Servicio Público de Empleo Estatal.
 - <https://www.sepe.es/indiceObservatorio/buscar.do?indice=1&tipo=2&periodo=anual&ambito=Nacional&tema=04&idioma=es>
- Ministerio de la Presidencia. Gobierno de España. Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
 - Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.
 - <http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1995-7730>
 - Real Decreto-Ley 15/1998, de 27 de noviembre. Medidas urgentes para la mejora del mercado de trabajo en relación con el trabajo a tiempo parcial y el fomento de su estabilidad.
 - http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1998-27395
 - Real Decreto-Ley 5/2013, de 15 de marzo, de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo.
 - <http://www.boe.es/boe/dias/2013/03/16/pdfs/BOE-A-2013-2874.pdf>
- OIT. Políticas y Regulaciones para luchar contra el empleo precario. Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV) 2011.
 - http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_164288.pdf
- Veiguela Fernández Noa y Romero Martínez Pilar, *Procesamiento y depuración de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) para el estudio del mercado laboral gallego*. Instituto Galego de Estatística.
 - <http://www.jecas.es/ponencias/G2.pdf>

