

El impacto de la segmentación laboral sobre el sistema productivo español y su modelo de competencia

Carlos ALVAREZ ALEDO*

1. Introducción

El mercado de trabajo español ha mostrado durante los últimos años importantes distorsiones en su funcionamiento. La persistencia de un elevado nivel de desempleo y la acentuación de la segmentación entre colectivos de trabajadores con distintas situaciones laborales y salariales pueden considerarse como los problemas más graves en la actualidad.

Las teorías explicativas predominantes suelen establecer las causas del alto nivel de desempleo global a partir de factores cíclicos o salariales y justifican la situación laboral y salarial de cada trabajador en función de sus características personales. Estos criterios constituyen, sin duda, puntos de referencia esenciales para comprender los desequilibrios cuantitativos y estructurales del mercado laboral, pero no explican suficientemente los niveles reales de desempleo, la expansión de la rotación laboral o la estructura salarial vigente en los mercados de trabajo.

La comprensión de estos problemas actuales requiere la incorporación de otros factores tales como los cambios tecnológicos y estructurales o la estrategia de las instituciones que determinan las relaciones laborales. De ello se deriva la necesidad de utilizar una concepción de mercado de trabajo mucho más compleja y diversa que la considerada en el esquema teórico habitual.

Por otro lado, el mercado laboral español constituye uno de los ámbitos reales más claramente sometidos a distorsiones de entre todos los países occidentales. Durante los últimos años, el nivel de desempleo en España se ha

* Profesor de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Castilla-La Mancha, y profesor del Master de Relaciones Laborales de la ERL.

mantenido en valores entre el 15-20 por ciento de la población activa. Los trabajadores asalariados con contrato temporal han pasado a constituir más del 33 por ciento de la población asalariada total.

Estas características no pueden ser imputadas tan solo a problemas coyunturales o salariales del mercado de trabajo español. La existencia previa de diversas peculiaridades de tipo estructural e institucional y la aparición de otras nuevas durante el período reciente en el mercado de trabajo español parecen elementos imprescindibles para entender lo ocurrido.

Tras el período de crisis, la nueva etapa de fuerte creación de empleo que se inicia a finales de 1985 va a desarrollarse en un marco institucional de relaciones laborales distinto al anterior que facilita la cobertura de vacantes mediante contratos por tiempo determinado. Simultáneamente, el sistema productivo asiste a una importante transformación derivada de la mayor apertura de la economía nacional al exterior, lo que se refleja en fenómenos tales como cambios en las necesidades de producción, internacionalización de sectores productivos, pérdidas de mercado interior, etc.

Todo ello ha dado lugar a una profunda transformación estructural del mercado de trabajo en las principales actividades productivas cuyo importante componente de empleo temporal puede afectar en el futuro a aspectos tan importantes como la competitividad, las fluctuaciones en el nivel de empleo-desempleo, etc.

Esta perspectiva de la realidad del mercado laboral, a pesar de su evidencia, está siendo escasamente considerada hasta el momento en los análisis económicos recientes. En concreto, en el caso de la difusión de la contratación temporal no se han establecido análisis estructurales a nivel desagregado que permitan identificar los principales segmentos laborales que están formándose en el mercado de trabajo y en el sistema productivo.

Y, sin embargo, la segmentación a que dan lugar estas situaciones determinan distorsiones, tanto en el comportamiento del desempleo y los salarios, como en el modelo de crecimiento económico de un país, entrando en contradicción con el funcionamiento teórico esperado de una economía.

En este artículo se trata de realizar una aportación en tal sentido sintetizando los resultados de una amplia investigación realizada sobre las características de la segmentación laboral en el sistema productivo español, tanto en las ramas de industria como de servicios, así como de los factores determinantes de la marcada dualidad entre la situación de unos trabajadores y otros. Previamente es necesario establecer los elementos básicos del marco económico e institucional en que se desenvuelve el tejido productivo.

2. Consideraciones teóricas e institucionales

La comprensión del funcionamiento del mercado de trabajo y sus problemas requiere acudir a una visión más amplia de este ámbito económico

que la considerada en los enfoques ortodoxos tradicionales. La determinación de los niveles de empleo y salarios en función de elementos tales como la oferta, la demanda y el nivel de productividad resulta insuficiente en el contexto de los complejos e institucionalizados mercados de trabajo actuales. Por ello el análisis del mercado laboral ha ido evolucionando, a través de diversas corrientes teóricas, hacia nuevas concepciones en las que la estructura del mercado de trabajo pasa a entenderse como algo más amplia y compleja ¹.

Especialmente, la Teoría del Capital Humano (en la perspectiva ortodoxa) y la Teoría de la Segmentación (en la perspectiva heterodoxa) han ofrecido una buena parte de las aportaciones recientes sobre estas cuestiones. Por un lado, la Teoría del Capital Humano supone una mejora y actualización del esquema oferta-demanda-salario construido por la Teoría Neoclásico-Marginalista, al incorporar la distinta cualificación de los trabajadores y la necesidad de formación adicional en el puesto de trabajo.

Por su parte, la Teoría de la Segmentación, (fundamentalmente en el enfoque de la dualidad), desarrolla aún más esa aproximación a la realidad, siguiendo una metodología inductiva para rechazar dos supuestos teóricos poco realistas: la homogeneidad del mercado de trabajo y la perfecta movilidad y capacidad de competencia entre los trabajadores. El resultado es la incorporación al análisis teórico de sistemas de organización de la producción y el trabajo basadas en mercados internos y externos, con reglas de funcionamiento y determinación del empleo y los salarios totalmente distintas.

Las hipótesis de la teoría del Capital Humano permiten establecer una primera referencia sobre la estructura del empleo y los salarios en la empresa y las dificultades de una parte de esos trabajadores en el mercado laboral. Pero, las diversas distorsiones reales que se aprecian en la práctica solo pueden ser adecuadamente entendidas incorporando, al conjunto de hipótesis explicativas, factores no solo de carácter microeconómico sino también institucional, tecnológico y estructural.

En cuanto a la visión del funcionamiento institucional, las corrientes de raíz neoclásica insisten en que la causa fundamental que justifica el mantenimiento de situaciones de aumento del desempleo y de dificultad de acceso al empleo se encuentra en la rigidez de las relaciones laborales. Es decir, en la intervención institucional del Estado y los Sindicatos. Desde otras perspectivas, como las corrientes institucionalistas, la actual organización del proceso productivo y de las formas de utilización del trabajo no solo dependen de estas instituciones, sino también y, sobre todo, de las necesidades tecnológicas y competitivas de las empresas, que son quienes toman las decisiones sobre contratación y formación de trabajadores.

¹ En este sentido cabe mencionar, entre otros, análisis teóricos desde planteamientos muy distintos tales como los de Piore, M. J., y Sabel, Ch. (1984); Villa, P. (1986); Rebitzer, J. M. (1989), y Solow, R. M. (1992).

Los desequilibrios existentes en el mercado de trabajo deben verse no como simples distorsiones del modelo teórico sino, más bien, como consecuencias derivadas del modelo de desarrollo económico y del proceso de creciente competencia, internacionalización e innovación tecnológica.

En este aspecto, el mercado de trabajo español puede considerarse en la actualidad como un buen reflejo de las importantes transformaciones institucionales y graves problemas estructurales que afectan a este ámbito económico en los países desarrollados. La principal peculiaridad del caso español es precisamente la extraordinaria intensidad cuantitativa y cualitativa que han alcanzado las dualidades ocupados-parados y asalariados fijos-asalariados temporales. Parece evidente que, en buena medida, ello solo puede explicarse considerando la existencia de una fuerte interrelación entre ambos fenómenos como resultado de una particular evolución de su sistema productivo y su mercado de trabajo.

En primer lugar, el modelo de desarrollo económico del sistema productivo español se ha basado en la utilización intensiva de factor trabajo relativamente poco cualificado con un bajo nivel de productividad y un bajo coste laboral. La rápida reducción del sector agrario, la transformación tecnológica, el incremento de la competencia internacional en la industria y la expansión de un inestable sector Servicios, entre otros factores, han generado una economía y un mercado laboral sometido a numerosas distorsiones y desequilibrios. A pesar de ello, durante el período clave 1973-1985, la capacidad de adaptación a nivel macro y microeconómico del sistema productivo fue escasa o inexistente.

En segundo lugar, los mecanismos institucionales determinantes del funcionamiento del mercado laboral, de los cuales depende en gran medida su eficacia y su capacidad de tender al equilibrio, han presentado importantes deficiencias. Tres parecen especialmente graves:

- El sistema de formación ocupacional en el puesto de trabajo se ha limitado a los mecanismos oficialmente establecidos por la política laboral, dirigida más bien a ofrecer algún tipo de actividad a los parados y no a incrementar el nivel de aprendizaje profesional de la población ocupada. El sistema de aprendizaje en la empresa ha tendido a desaparecer.
- La negociación colectiva entre trabajadores y empresarios ha limitado su discusión a la tasa de crecimiento de los salarios respecto de la inflación, relegando la negociación aspectos relacionados con la organización del proceso productivo y los efectos de la competencia.
- La introducción de flexibilidad laboral se ha traducido exclusivamente en la utilización masiva de diversas formas de contratación temporal que han incrementado en pocos años los niveles de rotación laboral e inestabilidad contractual.

Sin menospreciar la importancia de los dos primeros aspectos merece la pena centrarse en el tercero por su estrecha relación con la formación de una determinada estructura segmentada del mercado de trabajo y del sistema productivo. La primera reforma del marco legal llevada a cabo en 1984, que afecta al período estudiado y que con escasas variaciones ha estado vigente hasta 1994, ha tenido, entre otros, dos consecuencias importantes.

En primer lugar, partiendo de un mercado de trabajo completamente rígido se introduce la posibilidad de difusión de la flexibilidad laboral externa con escasas o nulas limitaciones sobre el tipo de trabajadores, actividades y puestos de trabajo a los que puede ser aplicada.

En segundo lugar, las modalidades más utilizadas, para la contratación de jóvenes y de otros colectivos, han sido el contrato temporal de fomento de empleo y otras modalidades de contratación de carácter eventual, sin incentivos económicos aunque también sin requisitos formativos y/o sin una limitación temporal en cuanto a duración mínima ².

Es decir, uno de los principales factores que han fomentado la utilización masiva de estas modalidades, en un período de fuerte crecimiento de la demanda de trabajo, ha sido la libertad de plazos temporales de contratación y despido, así como la reducción de en torno a un 30-40 por ciento de los costes laborales que supone, en sí misma, la utilización de un trabajador con contrato temporal en lugar de un trabajador con contrato fijo ³.

El análisis estructural de algunas de las consecuencias de esta reforma, una vez producida su difusión en los primeros años, es objeto de estudio en los dos siguientes epígrafes. Ello da lugar a la observación de una determinada situación en 1988 que, además, no se mantiene estable sino que experimenta cambios importantes en años sucesivos, como lo demuestra el posterior análisis realizado para 1991.

3. Distribución de la segmentación laboral en la estructura productiva española

Las consideraciones teóricas e institucionales comentadas llevan a la necesidad de utilizar una metodología de análisis basado en algunos de los planteamientos de la segmentación laboral que intente acercarse a la realidad presente en el mercado de trabajo español.

El análisis sistemático de la información disponible, especialmente en materia de tipos de contratación y nivel salarial medio, ha permitido identificar una serie de segmentos laborales y productivos básicos. A partir de diver-

² En consecuencia, las modalidades de contratación disponibles, las modalidades de inserción laboral y profesional de jóvenes (Contratos En Prácticas y Para la Formación) han presentado numerosas distorsiones reales respecto a los objetivos idealmente previstos.

³ Dato correspondiente a una Encuesta Piloto sobre remuneración salarial realizada por el INE en 1991.

Los criterios laborales y salariales se establecen una serie de índices estadísticos relativos y se desarrolla una terminología propia para identificar los segmentos laborales y productivos existentes.

La información estadística utilizada corresponde, en lo que se refiere a las características laborales, a una explotación específica de los datos muestrales de la Encuesta de Población Activa del 4º trimestre de 1988 y 4º trimestre de 1991, . La utilización directa de las respuestas obtenidas a partir de una muestra de asalariados de aproximadamente 40.000 individuos en cada período ha permitido tratar información en la que se incorpora un gran número de variables, un alto nivel de desagregación productiva y un máximo grado de fiabilidad estadística.

La utilización de criterios salariales se ha visto muy limitado por la escasa información estadística disponible en el caso español. En concreto, la información salarial se ha basado en la Encuesta de Distribución Salarial realizada para el cuarto trimestre de 1988 y publicada por el INE en 1991. No obstante, un análisis ideal de la segmentación laboral requeriría un mayor predominio de los indicadores salariales frente a los indicadores laborales.

Se contempla la existencia de segmentación desde dos planos distintos estrechamente interrelacionados: laboral y productivo. En el plano laboral, se establece la existencia de una segmentación que divide al mercado de trabajo en trabajadores con contrato fijo y con contrato temporal. Ello da lugar a condiciones laborales y salariales distintas que han sido esquematizadas mediante la definición de un mercado primario (M1) y un mercado secundario (M2) ⁴.

En el plano productivo, el establecimiento de la segmentación existente se determina, no solo a partir del criterio correspondiente a tipo de contrato (como criterio más relevante), sino también a partir de la confluencia de otra serie de características laborales y salariales. Las distintas combinaciones en el uso de los mercados M1 y M2 dentro de cada rama de producción y el grado de predominio de cada uno de ellos ha permitido establecer una reclasificación del sistema productivo desde este punto de vista. Para ello, previamente, se realiza una síntesis de las ramas productivas siguiendo criterios habituales sobre la naturaleza de actividad que dan lugar a los denominados Grupos Productivos Básicos (GPB) ⁵.

Los distintos Grupos Productivos Básicos obtenidos han sido clasificados, a su vez, en tres segmentos denominados de forma esquemática, con los

⁴ La terminología específicamente utilizada aquí no se corresponde necesariamente con una teoría laboral determinada. Únicamente intenta introducir un debate sobre la posibilidad de analizar la segmentación desde esta doble perspectiva, especialmente en la perspectiva productiva o estructural.

⁵ Las 59 ramas de actividad consideradas en la clasificación CNAE 2 dígitos de los datos EPA han sido agregadas en una clasificación intermedia con solo 35 Grupos Productivos Básicos de Industria y Servicios, atendiendo a la similitud de procesos productivos y tipo de servicios de algunas ramas.

términos Segmento 1 ó SM1, Segmento Intermedio ó SMX y Segmento 2 ó SM2 tanto para el caso del sector industrial como del sector servicios . Los segmentos SM1 y SM2 se distinguen entre sí por el predominio de una serie de elementos laborales, salariales e incluso productivos totalmente opuestos (Cuadro 1).

Cuadro 1
Características laborales, salariales y estructurales de los segmentos productivos primario y secundario

<p>1) <i>Ramas productivas del Segmento SM1 (Ind. y Serv.)</i></p> <p><i>Principales características del mercado laboral</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Predominio del mercado laboral M1 (Contrato Indef.)• Alto índice relativo de retribución salarial• Alto índice relativo de cualificación laboral <p><i>Características de la población asalariada</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Bajo índice relativo de temporalidad de mujeres• Bajo índice relativo de temporalidad de homb. adultos• Bajo peso relativo del empleo femenino• Bajo peso relativo del empleo juvenil <p><i>Características estructurales</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Empresas de tamaño medio-alto• Procesos de producción relativamente complejos• Frecuente presencia del sector público o multinac.
<p>2) <i>Ramas productivas del Segmento SM2 (Ind. y Serv.)</i></p> <p><i>Principales características del mercado laboral</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Predominio del mercado laboral M2 (Contrato tempor.)• Bajo índice relativo de retribución salarial• Bajo índice relativo de cualificación laboral <p><i>Características de la población asalariada</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Alto índice relativo de temporalidad de mujeres• Alto índice relativo de temporalidad de homb. adultos• Alto peso relativo del empleo femenino• Alto peso relativo del empleo juvenil <p><i>Características estructurales</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Empresas de tamaño medio-bajo• Procesos de producción relativamente sencillos• Frecuente presencia del sector privado

FUENTE: Elaboración propia.

Los indicadores relativos utilizados para establecer la clasificación sectorial han sido definidos de la siguiente forma:

- TT (Tasa de Temporalidad): % de trab. con contrato temporal sobre total de asalariados de cada Grupo Productivo Básico (GPB_i).
- IRT (Indice Relativo de Temporalidad): TT_{GPB_i}/TT medio del sector).
- PRMJ (Peso Relativo del Empleo de Mujeres): % de mujeres asalariadas sobre total asalariados de cada GPB_i.
- PRJV (Peso Relativo del Empleo de Jóvenes): % de jóvenes asalariados sobre total asalariados de cada GPB_i.
- IRCL (Indice Relativo de Cualificación): Indice resultante de la suma ponderada de los índices de cualificación baja, media y alta (pesos relativos de los trabajadores con nivel de estudios bajo, medio o alto en cada GPB_i respecto el correspondiente peso relativo medio de cada colectivo en el sector). El valor medio de referencia resultante para el indicador conjunto es igual a 6.
- IRGS (Indice Relativo de Ganancia Salarial): Ganancia Salarial de cada GPB_i/Ganancia Salarial media del Sector.

Así, los 35 Grupos Productivos Básicos considerados para industria y servicios quedarían agrupados en tres segmentos integrados por grupos productivos muy similares entre sí. El establecimiento de dos únicos segmentos resultaba excesivamente simplificador por lo que, además, se considera un Segmento Intermedio (SMX), donde están incluidos algunos Grupos Productivos Básicos no encuadrables en estos dos segmentos con niveles intermedios en los criterios laborales y salariales considerados, aunque generalmente más próximos al Segmento SM1 (Cuadro 2) ⁶.

Los valores de cada uno de los indicadores aparecen recogidos en los Cuadros 3 y 4. En general, los indicadores considerados presentan niveles homogéneos en las ramas productivas agregadas (GPBs) incluidos en cada segmento. Las excepciones en esta caracterización son escasas y vienen determinadas por la especial naturaleza de algunas actividades productivas.

Así, tomando como ejemplo el análisis del sector industrial (cuadro 3) se puede observar que:

- La presencia de contratación temporal (nivel de temporalidad) en el Segmento 1 se sitúa entre el 5-14% de la población asalariada (entre un 30-70% por debajo de la media en numeros índices expresado en tanto por 1 o IRT) mientras que en el segmento 2 la población asalariada de carácter temporal se sitúa en el intervalo 22-48%.

⁶ Se excluye el sector de Agricultura y Ganadería por sus especiales características laborales y productivas que podrían distorsionar los resultados globales.

- El peso relativo del empleo femenino tiende a ser muy bajo, entre el 3-6%, (salvo en industria química y electrónica), mientras que en el Segmento 2 se sitúa por encima del 30%, salvo en sectores que tradicionalmente no emplean a mujeres (Minerales no metálicos, Industria de la Madera y Construcción).
- El peso relativo del empleo juvenil en el conjunto de las plantillas de cada sector incluido en el Segmento 1 se sitúa entre 11-31% mientras que en el segmento 2 se sitúa en un intervalo del 29-59%.
- El nivel de cualificación en el Segmento 1 se sitúa entre el 6.1-12% (por encima del índice medio de 6). En el Segmento 2 se sitúa en el intervalo 3,4-4,9.

Cuadro 2

Clasificación del sistema productivo español en función de la segmentación laboral, salarial y estructural (1988)

Sector industrial	Sector servicios
Segmento primario (SM1)	
<ul style="list-style-type: none"> • Energía • Minería y Siderometal. • Industria Química • Material Electrónico (1) • Automóviles y Acces. • Mat.Transp.naval-aéreo 	<ul style="list-style-type: none"> • Transp. Terr. Nav. Aéreo • Comunicaciones • Instituc. Financieras • Admón. Pública • Educación e Investig.
Segmento intermedio (SMX)	
<ul style="list-style-type: none"> • Productos metálicos (1) • Maquinaria y equipo • Maq. y má t Eléctrico (1) • Resto Alimentación • Papel y Artes Graf. 	<ul style="list-style-type: none"> • Caucho y plásticos • Otros Transport. Terr. • Seguros y Aux. Financ. • Sanidad • Servicios Soc .y cult. (1)
Segmento secundario (SM2)	
<ul style="list-style-type: none"> • Productos no metálicos • Ind. Alimentación • Ind. Textil • Cuero, Calzado, Vestido • Ind. Madera y Corcho • Otra Ind. Manufacturera • Construcción 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio por mayor • Comercio por menor • Restaurantes y Caf. • Hostelería • Serv. a empresas • Serv. de saneamiento • Servicios domésticos

(1) Sectores que entre 1988 y 1991 pasan a tener un nivel de contratación temporal encuadrable en SM2.

FUENTE: Elaboración Propia.

Cuadro 3
Indicadores estructurales de segmentación en grupos productivos
básicos (GPB_i) del sector industrial
(4º Trimestre de 1988) (1)

Grupos prod. básicos	Indicador		Peso Relat.		Ind.	Ind.
	Temporald. TT	IRT	Muj. PRMJ	Jov. PRJV	Cualif. IRCL	Salar. IRGS
<i>Segmento SM1:</i>						
Energía	8,9	0,4	4,2	19,6	9,0	146,2
Min. Met. y Sideromet.	5,5	0,3	3,2	11,7	6,1	121,9
Ind. Química	13,2	0,6	15,6	23,7	9,9	124,3
Mat. Electrónico	13,9	0,7	22,5	31,8	12,7	116,3
Automov. y Acces.	14,4	0,7	6,6	21,9	6,8	115,3
Mat. Transp. Naval-Aéreo	9,2	0,4	4,2	15,5	6,5	112,0
<i>Segmento SMX:</i>						
Prod. Metálicos	20,8	1,0	7,8	34,3	5,2	92,4
Maquinaria y Equipo	19,4	0,9	11,8	30,7	9,0	124,8
Maq. y Mat. Eléctrico	18,5	0,9	15,9	28,9	9,3	99,6
Resto Alimentación	21,2	1,0	22,6	28,4	5,2	122,3
Papel y Artes Gráfic.	17,5	0,8	18,2	35,1	9,2	109,6
Caucho y Plástic.	19,6	0,9	15,0	30,5	5,1	108,3
<i>Segmento SM2:</i>						
Min. y Prod. No Metal.	22,8	1,1	9,5	29,5	4,9	89,9
Ind. Alimentación	24,8	1,2	29,6	37,5	4,6	84,8
Ind. Textil	22,1	1,1	49,8	35,3	3,6	78,2
Ind. Cuero, Calzado, Vest.	36,2	1,7	66,0	59,7	3,5	63,0
Ind. Madera y Corcho	27,3	1,3	8,0	41,0	3,4	84,0
Otras Ind. Manufac.	31,4	1,5	33,6	43,8	4,8	74,5
Construcción	48,5	2,3	2,1	35,8	3,7	80,2
TOTAL INDUSTRIA (Excepto Construc.)	20,7	1,0	20,4	33,0	6,0	100,0

(1)

TT: Tasa de Temporalidad (%).

IRT: Índice Relativo Temporalidad.

PRMJ: Peso Relativo del Empleo de Mujeres (%).

PRJV: Peso Relativo del Empleo de Jóvenes (%).

IRCL: Índice Relativo de Cualificación.

IRGS: Índice Relativo de Ganancia Salarial.

FUENTE: INE (EPA Y EDS) y elaboración propia.

Un análisis similar se extrae de la observación de indicadores en las actividades terciarias (Cuadro 4). Destaca la excepción de Servicios a Empresas que, perteneciendo claramente al segmento 2, por registrar un alto nivel de temporalidad propio de este segmento, presenta un alto nivel de cualificación, por encima de la media, entre sus trabajadores dada la especial estrategia de recursos humanos seguido en este tipo de empresas.

Cuadro 4
Indicadores estructurales de segmentación en grupos productivos básicos de servicios (4º Trimestre de 1988)

Grupos prod. básicos	Indicador		Peso Relat.		Ind.	Ind.
	Temporald. TT	IRT	Muj. PRMJ	Jov. PRJV	Cualif. IRCL	Salar. IRGS
<i>Segmento SM1:</i>						
Tr. Ferr. Marít. Aéreo	10,3	0,5	12,5	25,6	5,5	122,0
Comunicaciones	10,5	0,5	24,8	18,2	5,7	122,0
Inst. Financ.	5,1	0,2	16,3	16,1	8,0	173,1
Admón. Pública	1,8	0,5	27,3	24,2	7,0	—
Educación e Invest.	12,9	0,6	59,7	23,0	11,7	—
<i>Segmento SMX:</i>						
Tr. Transp. Terr.	18,6	0,8	6,2	28,1	3,1	91,3
Seguros, Auxil. Finac.	17,0	0,8	39,0	34,4	7,2	132,1
Sanidad	18,1	0,8	66,0	24,6	9,1	—
Asist. Social. Serv. Cult.	21,6	1,0	44,0	36,6	6,3	—
<i>Segmento SM2:</i>						
Comercio Por Mayor	30,1	1,4	24,4	40,5	4,1	82,2
Comercio Por Menor	29,0	1,3	39,5	52,9	3,9	83,9
Restaurant-Cafet.	43,4	2,0	28,5	60,2	2,7	68,5
Hostelería	34,7	1,6	43,8	56,2	3,1	68,5
Serv. Empresas, Alquiler.	30,3	1,4	37,7	38,8	7,8	—
Serv. Saneamiento	30,3	1,4	50,0	39,3	2,6	—
Serv. Doméstico	35,6	1,6	90,8	38,8	2,2	—
TOTAL SERVICIOS	22,1	1,0	41,9	34,9	6,0	100,0

TT: Tasa de Temporalidad (%).
IRT: Índice Relativo Temporalidad.
PRMJ: Peso Relativo del Empleo de Mujeres (%).
PRJV: Peso Relativo del Empleo de Jóvenes (%).
IRCL: Índice Relativo de Cualificación.
IRGS: Índice Relativo de Ganancia Salarial.
FUENTE: INE (EPA) y elaboración propia.

El sector de la Construcción presenta indicadores especialmente extremos, constituyéndose así en un caso especial de actividad productiva perteneciente a SM2 y reflejando mejor que ningún otro las características de un mercado secundario.

4. La evolución de la segmentación en el período 1988-1991

Una vez establecida esta clasificación productiva en función de los criterios laborales y salariales, disponibles en el cuarto trimestre de 1988, se ha procedido a una comparación con la posición de los distintos Grupos Productivos Básicos en el mismo trimestre de 1991, teniendo en cuenta específicamente los cambios en el grado de temporalidad dentro de cada actividad productiva y respecto de su media sectorial.

Este análisis permite observar al menos tres modificaciones importantes. (Cuadros 5 y 6). En primer lugar, tanto el nivel medio de trabajadores temporales como sus límites máximo y mínimo experimentan un fuerte incremento. En el conjunto de Industria el nivel de temporalidad pasa del 21 al 28 por ciento y en Servicios del 22 al 30 por ciento de la población asalariada. El nivel mínimo se sitúa en el 9% de empleo temporal en los sectores de Mineral Metálico-Siderurgia y en Instituciones Financieras. El nivel máximo se sitúa entre el 54-59% de empleo temporal en Construcción y Restaurantes-Hostelería.

En segundo lugar, el ritmo de crecimiento de la temporalidad en este corto intervalo de tiempo es también destacable. En términos de números índices es de 133,2 para la Industria (excepto Construcción) y 134,5 para los Servicios. No obstante, se aprecia que dicho ritmo de expansión de la temporalidad es especialmente rápido en aquellos GPBs que partían con un nivel de temporalidad más bajo y algo más lento entre los que tenían inicialmente un nivel más alto. Por ello el proceso es más rápido en SM1 y más lento en SM2, contribuyendo a una cierta convergencia en el conjunto del sistema productivo en el nivel de temporalidad pero a un nivel muy alto.

En tercer lugar, a pesar de estos importantes incrementos observados, se mantienen en general similares posiciones relativas entre Grupos Productivos. Es decir, los únicos cambios destacables en la clasificación de 1988, que afectan a la composición de los segmentos establecidos se producen en cuatro GPBs que registran desviaciones especialmente importantes en su ritmo de crecimiento respecto del incremento medio.

En Industria, Material Electrónico multiplica por 2,2 su nivel de temporalidad pasando de un extremo a otro de la clasificación por segmentos (de SM1 a SM2). Las actividades de Productos Metálicos y Maquinaria-Material Eléctrico pasan de SMX a SM2, multiplicando su temporalidad por 1,4 y 1,6 respectivamente. Con ello, estas actividades pasan a registrar un nivel de temporalidad superior a la media del conjunto de la Industria, así como a la media del segmento a que pertenecían. En el caso de Papel y Artes Gráficas, aunque el ritmo de crecimiento también es importante, se mantiene en un nivel de temporalidad intermedio.

Cuadro 5
Evolución de temporalidad en sector industrial
(4º TR 1988-4º TR 1991)

	1988	1991	Increment.	Desv.
<i>Segmento SM1</i>				
Energía	8,9	11,1	124,8	-18,4
Min. Met. y Siderom.	5,5	9,4	171,0	37,8
Ind. Química	13,2	19,7	149,6	16,4
Mat. Electrónico	13,9	31,0	223,1	89,9
Automóv. y acces.	14,4	17,5	121,6	-11,6
Mat. Transp. Nv-Aéreo	9,2	13,2	143,1	9,9
	10,8	16,9	155,5	22,3
<i>Segmento SMX</i>				
Prod. Metálicos	20,8	30,0	144,4	11,2
Maquinaria	19,4	23,1	119,3	-13,9
Maq. y Mat. Eléctrico	18,5	30,6	165,5	32,3
Resto Alimentación	21,2	26,3	123,8	-9,4
Papel y Art. Gráfico.	17,5	25,1	143,3	10,1
Caucho y Plástico.	19,6	25,0	127,6	-5,6
	19,5	26,7	137,3	4,1
<i>Segmento SM2</i>				
Min. y Prod. No Met.	22,8	30,4	133,3	0,1
Ind. Alimentación	24,8	33,1	133,3	0,1
Ind. Textil	22,1	29,5	133,4	0,2
Ind. Cuer. Calz. Vest.	36,2	45,4	125,5	-7,7
Ind. Madera y Corcho	27,3	35,5	130,1	-3,1
Otras Ind. Manufact.	31,4	37,8	120,4	-12,8
	27,4	35,3	129,3	-3,9
TOTAL IND. EXC. CONSTR.	20,7	27,6	133,2	0,0
COEF. VARIACION	0,40	0,35	-	-
CONSTRUCCIÓN	8,5	59,7	123,1	-10,1

FUENTE: INE (EPA) y elaboración propia.

En Servicios, sólo Servicios Sociales-Culturales pasa a tener un nivel de temporalidad encuadrable en SM2. No obstante, otras actividades, manteniendo su nivel relativo por debajo de la media sectorial, experimentan tam-

bién importantes incrementos. En esa situación estarían, Instituciones Financieras (se multiplica por 1,8), Seguros (1,8) Comunicaciones (1,6) y Transportes Ferroviarios, Marítimos y Aéreos(1,7).

Cuadro 6
Evolución de temporalidad en sector servicios
(4º TR 1988-4º TR 1991)

	1988	1991	Increment.	Desv.
<i>Segmento SMI</i>				
Tr. Ferr. Marít. Aéreo	10,3	17,4	169,0	34,5
Comunicaciones	10,5	16,6	157,8	23,3
Inst. Financ.	5,1	9,4	184,4	49,9
Admón. Pública	11,8	17,6	149,5	15,0
Educación e Invest.	12,9	19,4	150,5	16,0
	10,1	16,1	162,2	27,7
<i>Segmento SMX</i>				
Otr. Transp. Terr.	18,6	28,9	155,6	21,1
Seguros, Auxil. Financ.	17,0	30,8	181,4	46,9
Sanidad	8,1	23,6	130,3	-4,2
Asist. Social. Serv. Cult.	21,6	31,5	145,8	11,3
	18,8	28,7	153,3	18,8
<i>Segmento SM2</i>				
Comercio Por Mayor	30,1	37,5	124,7	-9,8
Comercio Por Menor	29,0	39,8	137,1	2,6
Restaurant. Cafet.	43,4	54,6	125,8	-8,7
Hostelería	34,7	40,6	116,9	-17,6
Serv. Empresas, Alq. bien.	30,3	40,8	134,6	0,1
Serv. Saneamiento	30,3	41,1	135,5	1,0
Serv. Doméstico	35,6	40,6	114,0	-20,3
	33,3	42,1	126,9	-7,5
TOTAL SECTOR SERVICIOS	22,1	29,7	134,5	0,0
COEF. VARIACIÓN	0,48	0,39	-	-

FUENTE: INE (EPA) y elaboración propia.

A partir de ello, si se considera conjuntamente Industria y Servicios, el análisis global de la distribución por segmentos de la estructura del empleo asalariado existente en 1988 y en 1991, registra en tan solo tres años modificaciones muy significativas que afectan a la propia estructura del mercado de trabajo español (Cuadro-7) ⁷.

En el empleo asalariado total (tanto fijo como temporal), entre el primero y segundo período de análisis, se aprecia como la población asalariada de Industria y Servicios perteneciente al segmento SM1 es la única que mantiene una participación estable en torno al 29 por ciento de la población asalariada. En cambio, el porcentaje de población asalariada clasificable en el Segmento Intermedio registra una caída importante (del 21 al 14 por ciento), coincidiendo con un incremento de la participación de SM2 que pasa del 49 al 57 por ciento. Es decir, se aprecia un desplazamiento de Grupos Productivos y, por tanto, también, de población asalariada que pasa a niveles de temporalidad más altos.

A su vez, por tipo de contrato, el Segmento 1 se queda en 1991 con el 35% del empleo fijo total y el 15% del empleo temporal total. Tampoco en este caso los cambios en SM1 resultan significativos. En cambio, en el Segmento 2, como consecuencia de la reducción del empleo del segmento SMX, se produce un aumento importante pasando a concentrar el 48 por ciento del empleo fijo total y el 74 por ciento del empleo temporal total. Como después se remarcará, las ramas productivas incluidas en este segmento, además de su alta temporalidad, se caracterizan por procesos intensivos en trabajo y por una demanda inestable de sus productos y servicios.

Al margen de otras consideraciones, resulta interesante comprobar que los trabajadores con empleo fijo empleados en actividades productivas clasificadas como SM1 constituyen en torno a un 25 por ciento del total de asalariados que trabajan en Industria y Servicios y concentran, a su vez, el 35 por ciento del empleo fijo total). Por tanto, del conjunto total de trabajadores, tan sólo este colectivo (35 por ciento) mantendría los indicadores laborales y salariales más favorables y posiblemente, tendrá un sistema de relaciones laborales relativamente más ventajoso ⁸.

⁷ Para el análisis de 1991 y su comparación con 1988 se ha mantenido la misma tipología de segmentos obtenida en 1988 basada en las características estructurales de tipo laboral así como en los niveles salariales de ese período. La principal razón para ello (además de la no disponibilidad aún de datos salariales homogéneos) es que el único indicador que registra cambios relevantes en este período tan corto de tiempo es el nivel de temporalidad. Ello refuerza el hecho de que un cambio institucional puede provocar incluso cambios en el corto plazo (tres años) en una característica que, en principio, debería ser estructural, como la distribución del empleo por tipo de contrato.

⁸ Atendiendo a algunas corrientes neoclásicas, este reducido núcleo laboral sería, realmente, el que mantendría un mercado de trabajo rígido, capaz de provocar efectos negativos sobre los costes laborales y las posibilidades de ajuste del empleo de toda la economía.

Cuadro 7
Evolución de la estructura del empleo asalariado según tipo
de contrato y segmento (1988-1991)

<i>Empleo asalariado total:</i>		
	Total-88	Total-91
• Segmento SM1	29,3	28,9
• Segmento SMX	21,3	14,1
• Segmento SM2	49,4	57,0
	100,0	100,0
<i>Empleo asalariado fijo:</i>		
	M1-1988	M1-1991
• Segmento SM1	34,4	35,7
• Segmento SMX	22,2	15,7
• Segmento SM2	43,4	48,6
	100,0	100,0
<i>Empleo asalariado temporal:</i>		
	M2-1988	M2-1991
• Segmento SM1	13,1	14,7
• Segmento SMX	16,3	11,1
• Segmento SM2	70,6	74,2
	100,0	100,0

SM1: ramas productivas con baja tasa de temporalidad y niveles salariales relativamente altos.

SMX: ramas productivas con niveles de temporalidad y ganancia salarial intermedios.

SM2: ramas productivas con alta tasa de temporalidad y niveles salariales relativamente bajos.

FUENTE: Elaboración propia.

5. Reflexiones finales: mercado de trabajo y modelos de competencia

A modo de balance, puede decirse que los factores determinantes del intenso grado de segmentación laboral que presenta actualmente el mercado de trabajo español aparecen relacionados, no solo con el tradicional determinismo del esquema oferta-demanda de trabajo sino también, muy especialmente, con las características estructurales e institucionales de cada mercado de trabajo.

Una diferente composición social, económica y tecnológica da lugar a mercados de trabajo en los que las relaciones laborales son diferentes y en

los que resultan distintos niveles finales de empleo/desempleo, de estabilidad/rotación laboral, así como diferentes niveles de remuneración salarial. Aunque el esquema dual propuesto entre otros por M.J. Piore (1971) resulta excesivamente simplificador, la consideración de la existencia de un mercado de trabajo segmentado se muestra en la actualidad como un esquema de análisis más útil que el tradicional planteamiento de mercado único y homogéneo.

Este resultado parece bastante evidente, sobre todo en el caso de España, pero esta siendo olvidado en algunos análisis actuales sobre los cambios en el mercado de trabajo. La exclusiva influencia de las características de cada individuo (sexo, edad, nivel de capital humano) como elementos determinantes de su situación más o menos favorable en el mercado de trabajo, tanto en cuanto a calidad de empleo como de salario, hipótesis que ha sido intensamente defendida por algunos planteamientos teóricos y empíricos, debería ser al menos cuestionada por la fuerza de los hechos reales ⁹.

En el caso de España, básicamente, cabría destacar tres aspectos que han contribuido y pueden seguir contribuyendo a su especial estructura productiva y laboral. En primer lugar, la existencia de un amplio excedente de mano de obra (parada o inactiva). En segundo lugar, la consolidación de un sistema legal de contratación temporal con escasas limitaciones. En tercer lugar, el mantenimiento de una estrategia de competencia a nivel macroeconómico y empresarial con una perspectiva a corto plazo y basada en sectores intensivos en trabajo y en la reducción de costes laborales de forma casi excluyente.

El resultado ha sido la generación de un mercado secundario excesivamente amplio que ha permitido durante el período de crisis rápidos ajustes del empleo y una reducción significativa de los costes laborales. Probablemente, ello ha conseguido además compensar, al menos a corto plazo, otras rigideces dentro y fuera del mercado de trabajo que han venido teniendo una influencia determinante sobre la competitividad y sobre la capacidad de generación de capital productivo derivado de otras políticas económicas de finales de los ochenta y principios de los noventa. El efecto de reducción de la importancia de los costes laborales en el precio final de los productos y la existencia incluso de deslizamientos salariales negativos en algunos años ha-

⁹ Un análisis microeconómico de estimación de probabilidades realizado paraletamente a este análisis sobre la posibilidad de ser trabajador temporal o fijo en los segmentos establecidos, utilizando modelos de elección discreta tipo LOGIT, ha corroborado y sintetizado los resultados obtenidos en este análisis estructural. En concreto, la variable «edad» se muestra como el principal elemento determinante de las diferencias en el nivel de temporalidad de los asalariados. La variable «nivel de estudios» solo ofrece una fuerte diferencia de probabilidad de ser temporal en el caso trabajadores sin estudios. El resultado más significativo es que entre trabajadores con similar nivel de capital humano (edad + nivel de estudios) se aprecian grandes divergencias en la probabilidad de ser fijo o temporal en función del segmento productivo. Es decir la situación laboral parece venir determinada en mayor medida por el sistema productivo que por las características personales de los individuos, lo cual entra en contradicción con algunas teorías microeconómicas (Alvarez, C., 1994).

bría compensado parcialmente la pérdida de competitividad derivada de los altos tipos de interés, la sobreapreciación de la peseta, la inflación del sector servicios, etc.

Durante el período de reactivación económica de 1986-90, la absorción de excedentes de trabajo (jóvenes y mujeres), a través de la utilización de la contratación temporal y la tendencia a reducir el peso en plantilla de los trabajadores adultos, se ha producido, sobre todo, en las actividades sometidas a mayores fluctuaciones estacionales, pero, también, ha sido importante en otras actividades de la Industria y los Servicios menos intensivos en trabajo. Ello ha determinado la expansión en los 80 y la consolidación en los 90 de un colectivo de trabajadores identificable con el concepto teórico de mercado secundario. Adicionalmente, los fenómenos de cambio estructural, fuerte competencia y caída de la demanda han provocado nuevos procesos de ajuste en el empleo durante 1992 y 1993. Los trabajadores de cierta edad afectados se convierten en colectivos con escasas perspectivas de reincorporación en períodos de recuperación.

En la etapa más reciente, los primeros efectos de la «segunda reforma del mercado laboral» en 1994, sin modificar el sistema de contratación ya establecido en cuanto empleo temporal (o incluso incrementándolo con las condiciones del contrato de aprendizaje) ha introducido un nuevo elemento de formación de mercado secundario. La leve recuperación del crecimiento, está mostrando como los jóvenes (con contratos de aprendizaje) y sobre todo las mujeres, a través de los contratos a tiempo parcial, están siendo los principales colectivos del aumento de la contratación en el segundo y tercer trimestre del año y también los que podrían verse afectados negativamente por el cambio estacional de final de año.

Este alto grado de temporalidad laboral que se aprecia en España, incluso en sectores de actividad que, desde un punto de vista tecnológico y competitivo, no lo necesitarían, está distorsionando los mecanismos de asignación, formación y remuneración de la población activa. De ello pueden derivarse importantes efectos negativos sobre los que es necesario reflexionar ¹⁰.

En primer lugar, a nivel macroeconómico, dificulta un proceso estable de crecimiento económico y creación de empleo puesto que las fluctuaciones del nivel de empleo y paro son más rápidas y amplias, incrementando los efectos procíclicos. La variación mensual de contrataciones y despidos a lo largo de 1994 es una buena prueba de ello.

En segundo lugar, a nivel estructural, el incremento en el número de ramas productivas y de trabajadores con niveles de temporalidad superior a la media determina también importantes distorsiones. Cualquier alteración en

¹⁰ Sobre los efectos de la precarización del empleo para las posibilidades futuras de desarrollo de un país como Estados Unidos, puede verse Appelbaum, J. (1992). El caso de España es objeto de análisis en Alvarez, C., y Ruesga, S. M. (1992).

las necesidades de producción de las ramas productivas clasificadas en el análisis aquí presentado en el Segmento SM2 (cuya demanda de producción es, en sí misma, inestable por diversas circunstancias procedentes del mercado interno y de exportación), se convierte en un importante riesgo para la mitad del empleo fijo y para tres cuartas partes del empleo temporal.

En tercer lugar, a nivel microeconómico, la segmentación generada está perjudicando el logro de un mercado de trabajo más equilibrado y eficiente, capaz de competir a medio/largo plazo en el contexto de un área económica integrada, formada por países con un alto nivel de desarrollo. No hay que olvidar que, entre estos países, las diferencias más significativas no están en los costes salariales sino en el nivel de productividad y la innovación tecnológica.

Parece consolidarse, por tanto, una tendencia a una especialización productiva basada en bienes y servicios intensivos en trabajo relativamente poco cualificado y de bajo coste frente a un modelo de competencia basado en la tecnología, las economías de escala y la diferenciación de producto que siguen los «países centrales» de la Unión Europea.

La reconducción de un modelo de competencia basado en el trabajo y la producción de series cortas (que en cualquier caso no podrá competir nunca con los costes laborales de los países asiáticos y del Este de Europa), hacia un modelo de competencia con un mayor componente de tecnología y trabajo cualificado resulta cada vez más difícil. La tendencia hacia la flexibilización del mercado como vía para mantener nuestra ventaja comparativa nos aleja cada vez más de los modelos de competencia de otros países europeos que están realizando una flexibilización menos radical. En el mejor de los casos, aprovechando al máximo las ventajas de la actual configuración de nuestro sistema productivo y de relaciones laborales, los esfuerzos por esta vía, no permitirían alcanzar completamente el nivel de productividad y desarrollo de estos países.

No obstante, los procesos económicos nunca son unívocos, la presencia de este modelo convivirá inevitablemente con una mayor difusión de otro esquema basado en el aumento de la competencia internacional, la concentración de empresas, la diferenciación de productos y la necesidad de trabajo más cualificado. La falta de un apoyo decidido hacia este segundo modelo, más adecuado para un país con nuestro nivel de renta, sólo conseguirá generar un modelo intermedio en el que no se aprovecharan ni las ventajas de la competencia basada en el factor trabajo poco cualificado ni las basadas en la tecnología y el capital (tanto físico como humano). La consolidación de este «modelo difuso» puede ser la peor opción de nuestra economía de cara al futuro.

Bibliografía

- Alvarez, C. (1994): «La segmentación laboral en el sistema productivo español: estructura y evolución reciente», *Revista Información Comercial Española*, núm. 730, junio de 1994, Madrid.
- Alvarez, C., y Ruesga, S. M. (1993): «Relaciones laborales y competitividad en la economía española», en Ruesga S. M. (Comp.), *Economía y Trabajo*, Ed. Pirámide, Madrid, pp. 73 a 90.
- Appelbaum (1992): «El crecimiento de la mano de obra eventual en Estados Unidos», en Drago, R., y Perlman, R., *Nuevos enfoques en Economía Laboral*, Mº de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, pp. 65-93.
- INE (1992): *Encuesta de Distribución Salarial* (Metodología y Principales resultados), Madrid.
- Jimeno, J. F., y Toharia, L. (1993): «El mercado de trabajo español en el proceso de convergencia hacia la UEM», *Rev. Papeles de Economía Española*, núm. 52/53, FIES, Madrid, pp. 78 a 107.
- Piore, M. J. (1971): «The dual labor market: theory and implications», en Gordon, D. M. (ed.), *Problems in Political Economy: An Urban Prospective*, Lexington, Mass., D.C. Heath.
- Piore, M. J., y Sabel, Ch. (1984): *The second industrial divide*, Basic Books, Nueva York. (Versión en Castellano: Alianza Editorial, 1990.)
- Rebitzer, J. M. (1989): «Salarios de eficiencia y contratos implícitos: una evaluación institucional», en Drago, R., y Perlman, R. (1989), *Nuevos enfoques...*, pp. 33 a 65.
- Solow, R. M. (1992): *El mercado de trabajo como institución social*, Alianza Economía, Madrid.
- Villa, P. (1986): *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*, Oxford University Press. (Versión Castellano: MTSS, 1990.)