

# **Calidad de vida frente a nivel de vida: la evolución del mercado laboral y de las industrias del ocio en España**

## **Quality of life faced with income level: the evolution of the labour market and the leisure industries in Spain**

JUAN L. PARAMIO SALCINES  
Universidad Autónoma de Madrid  
juanluis.paramio@uam.es

JOSÉ L. ZOFÍO PRIETO  
Universidad Autónoma de Madrid  
jose.zofio@uam.es

### **RESUMEN**

En este artículo se discuten los efectos sobre el mercado de trabajo y, por extensión, en el tiempo libre de los individuos, provocados por los procesos de globalización en la organización empresarial y las relaciones laborales. Estos efectos, resultado del actual modelo postindustrial de capitalismo flexible, cuestionan dos anunciadas conquistas como son la llegada del «fin del trabajo», y la no menos esperada «sociedad del ocio». Se observa la consolidación de una «dualidad» en el mercado de trabajo, con colectivos incapaces de abandonar su situación de precariedad laboral, frente a otros que disfrutan de contratos indefinidos. A esto se une la aparición de diversas circunstancias que muestran una erosión en las condiciones y la calidad laboral, destacando la existencia de jornadas de trabajo más extensas. Paralelamente, se argumenta la presencia de un círculo de trabajo y consumo, apoyado en el elevado endeudamiento y fragilidad financiera de los individuos, que explica por qué éstos «eligen» sacrificar calidad de vida por mayor nivel de vida. Bajo este contexto, el tiempo libre se ha convertido en un recurso escaso y, para aquellos individuos que se encuadran dentro de lo que se denomina «nueva clase ociosa», se asocia a un mayor gasto en bienes y servicios de ocio, lo cual ha incrementado la importancia económica de estas industrias.

**Palabras clave:** mercado laboral, círculo de trabajo y consumo, tiempo libre, industrias del ocio en España.

## **ABSTRACT**

*In this article we discuss the effects that the emergence of the new post-industrial form of flexible capitalist organization has on the Spanish labor market, leaving unrealized the «end of work» and the expected civilization of leisure. Focusing on Spain, it is shown that the new situation brings a growing duality in the labor market, where individuals who cannot escape casual employment coexist with those enjoying long term contracts. In addition, we highlight several circumstances that illustrate a decay in job quality and working conditions, particularly the increase in working hours. Parallel to this process, we identify a work and spend behavior, resulting in overspent citizens that exhibit financial fragility and give up quality of life for higher living standards. Free time from work has also become a scarce resource in Spain, and for those individuals belonging to what is known as the «new leisure class», it is associated to high spending in leisure goods and services, which has increased the economic importance of leisure industries.*

**Keywords:** *labor market, work and spend cycle, leisure time, leisure industries in Spain.*

## 1. INTRODUCCIÓN

En este artículo se sugiere que muchas de las situaciones que han surgido en relación con la organización del proceso de producción y por ende, en el mundo laboral, bajo el actual modelo capitalista «flexible» cuestionan claramente dos conquistas sociales anunciadas y esperadas para finales del siglo xx como el «fin del trabajo» (Rifkin, 1995), y su devenir en la «civilización del ocio» (Dumazedier, 1968).

Cuando se analizan dichos efectos en España, se observa cómo su evolución es relevante más allá de sus fronteras, porque en las tres últimas décadas ha logrado objetivos económicos relevantes como un fuerte crecimiento económico —que le sitúa a medio camino entre los países más desarrollados de la Europa occidental y los países emergentes del antiguo bloque soviético—, contemporáneo a una reducción significativa del desempleo; pero que, por otro lado, han sido alcanzados a expensas de un empleo de baja calidad, que combina inseguridad laboral con altos índices de temporalidad y jornadas laborales extensas —dos características que esperan a los países de la Europa del Este, que se están adhiriendo a la Unión Europea (UE) en su intento por adoptar su modelo socioeconómico—.

Con relación a la jornada laboral, los datos estadísticos muestran que a pesar del incremento de la productividad en dicho período, todavía por debajo de las cifras de Estados Unidos y de la media de la UE, España presenta similares características dentro del mercado laboral, en particular, la mayoría de ocupados realiza jornadas laborales superiores al límite legal (ordinario) de las cuarenta horas semanales, tal como J. Schor (1991, 1998) ha identificado para el caso norteamericano y C. Gratton (1996) y C. Gratton y P. Taylor (2000) para países europeos como Gran Bretaña u Holanda.

Respecto al empleo es importante valorar por qué las condiciones laborales se han ido deteriorando; aspecto que puede ser atribuido a dos cuestiones interrelacionadas en el tiempo. En los años ochenta España presentaba uno de los índices más altos de desempleo de la UE, atribuible en parte a la legislación laboral heredada del sistema franquista, que dificultaba una contratación laboral más flexible. Los esfuerzos por reducir el desempleo condujeron a una legislación menos paternalista-proteccionista caracterizada por nuevos tipos de contratos —en pruebas, por obra, a tiempo parcial—, reducción de costes de despido, etc., que originó la aparición de una dualidad entre trabajadores precarios y estables (Toharia y Malo, 2000). Desde entonces, la amenaza de la globalización, materializada desde el punto de vista organizativo en la posible deslocalización de las actividades productivas a países emergentes con menores costes laborales y creciente calidad de producción, pone en peligro el crecimiento a largo plazo, el bienestar y el empleo, frenando cualquier medida que pudiera compensar a los trabajadores por los esfuerzos que ya han realizado, y explicando la existencia de unas condiciones laborales precarias<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Así, en España se han impulsado importantes reformas laborales que en otros países europeos con niveles de desempleo inferiores y de bienestar mayores, nunca se han realizado, pero que sin duda

Constatadas las analogías existentes entre el caso español y el de otros países europeos en relación al aumento de la jornada laboral y los patrones de uso del tiempo libre, debe justificarse por qué esta elevada jornada laboral (que debe ser asumida por los trabajadores precarios, dada la necesidad económica e indefensión contractual en la que se encuentran), es entendible en el grupo de trabajadores estables, especialmente para aquellos colectivos que forman parte de los que C. Rojek (2000) describe como la «nueva clase ociosa» postmoderna, profesionales con mayor cualificación y nivel adquisitivo.

Con objeto de entender por qué los trabajadores que disfrutaban de una situación de estabilidad «eligen» (ya sea libre o forzosamente), una jornada laboral más extensa, es necesario traer a colación cómo el incremento de la productividad laboral les ha permitido traducir este incremento en horas trabajadas en mayor renta y, con ello, alcanzar niveles de bienestar material superiores, en lugar de optar por disponer de más tiempo libre (opción que, en ningún caso, estaría disponible para los trabajadores precarios cuyas ocupaciones suelen situarse en sectores de bajo valor añadido por ocupado). Es relevante señalar que esta abundancia de riqueza material no se ha financiado únicamente con la renta ahorrada desde el pasado y la generada en la actualidad, sino que ha ido acompañada por un endeudamiento creciente de los individuos con cargo a su renta futura. Este hecho permite constatar que, a diferencia de la mayoría de los trabajadores precarios que no pueden abordar proyecto vital alguno, el colectivo de trabajadores estables se encuentra atrapado, por razones relacionadas con unas preferencias asociadas a un mayor materialismo, en un ciclo de trabajo y consumo que les obliga a aumentar su dedicación laboral al objeto de poder hacer frente a sus compromisos financieros.

Si éstos son los condicionantes relativos a la evolución del trabajo y la renta de los individuos, la otra cara de la moneda la constituye su «gestión» del tiempo libre residual del que disponen para realizar actividades de ocio. Si se asume que existe una complementariedad entre la actividad laboral como período en que los individuos producen —*earnwork* en la terminología del Nobel R. W. Fogel (1999), frente a la actividad de ocio como período en que los individuos consumen —*volwork*, es posible contrastar cómo lo que acontezca en la primera ha de condicionar a la segunda<sup>2</sup>. Es decir, el nuevo entorno laboral repercute, a su

---

habrán de abordarse. El caso más reciente es el de Francia, donde en la primavera de 2006 se ha intentado una leve reforma del mercado laboral, contemporánea a la conflictividad social de las periferias urbanas motivada principalmente por el desempleo, centrada en la mano de obra juvenil, pero que ha sido pospuesta tras tres meses de resistencia por parte de los sindicatos de clase y estudiantiles. Intentos similares ya habían fallado en 1986, 1994 y 1999 (*The Economist*, abril 2006: 28-29). A pesar de la urgencia para acometer las reformas pendientes, dado el aumento en la tasa de desempleo, la legislación francesa permanece inalterada. La cuestión pasa por determinar cuánto tiempo podrá la economía francesa resistir las fuerzas de la globalización, y cuándo habrá nuevos intentos de reformar el mercado laboral bajo la presidencia de Sarkozy.

<sup>2</sup> En su estudio sobre los efectos que los desarrollos tecnológicos y fisiológicos han tenido en el uso secular del tiempo por los individuos Fogel diferencia entre: 1) tiempo empleado en trabajo (re-

vez, sobre el significado y la naturaleza del ocio activo, así como sobre la forma de emplear, el escaso tiempo libre disponible. En este contexto, numerosos autores que han analizado el uso del tiempo libre conjuntamente con los cambios sociales, entre los que se encuentran las investigaciones de M. Á. Durán (1987) para el caso español, han constatado que a la vez que se produce un afianzamiento de la «cultura del empleo» en el período actual, se observa un relanzamiento de los valores hedonistas y consumistas, en lo que L. E. Alonso (2004, 2005) denomina la «era del consumo», que valoran en mayor medida el nivel de vida (asociado a aspectos cuantitativos relativos al poder adquisitivo), frente a la calidad de vida (asociado a aspectos cualitativos relacionados con el disfrute del tiempo libre).

Desde una perspectiva socioeconómica, en este artículo se examina cómo las pautas asociadas al mercado de trabajo influyen en la naturaleza y tipo de ocio de los colectivos identificados de trabajadores precarios y estables, y en la forma que tienen de distribuir y ocupar su tiempo libre. De tal forma que la dualidad laboral se traslada al uso del tiempo libre determinando la dirección que adopta el ocio, pues mientras los trabajadores precarios se ven abocados principalmente a un ocio pasivo centrado en actividades poco intensivas en gasto (entre otras, ver la televisión, navegar por internet, visitar centros comerciales...), los colectivos estables se sienten más atraídos por actividades de ocio de mayor valor añadido (como, por ejemplo, minivacaciones de placer, entrenadores personales, deportes de aventura, o actividades englobadas en el concepto *wellness*) (CIS, 2005); proceso que está contribuyendo a que las industrias del ocio se conviertan en un ámbito productivo de mayor significación económica en las sociedades occidentales, entre ellas la española (García *et al.*, 2007; Roberts, 2004; PWC, 2004, 2005). Parte de este proceso se debe a que este pujante sector ha sabido captar, canalizar y rentabilizar, la escasa disponibilidad de tiempo libre, así como el gasto en ocio de los individuos, recurriendo a los principios y postulados racionalistas asociados a la «McDonalización» y «Disneyzación» de las actividades y centros de ocio (Ritzer, 2001, 2002). Bajo el actual modelo capitalista no sólo se racionaliza la producción, sino que dicho proceso se extiende y se manifiesta de forma cada vez más evidente en relación al consumo en general, y al ocio en particular. Hoy en día, el tiempo libre se ha convertido en una prolongación de la pro-

---

munerado); 2) tiempo adicional dedicado a otras obligaciones y responsabilidades: sueño, alimentación, higiene personal, tareas, desplazamientos al y desde el trabajo, enfermedad; y 3) tiempo residual para actividades de tiempo libre. Por simplicidad asumimos que el segundo conjunto de actividades han exigido el mismo tiempo a finales del siglo XX y, por tanto, estamos interesados en analizar la evolución en la jornada laboral, y sus efectos sobre el tiempo libre complementario —i.e. tiempo dedicado al ocio una vez que otras obligaciones y tareas han sido atendidas. Tal como argumenta Fogel, esta es una asunción razonable, dado que la mayoría de las actividades incluidas en la segunda categoría son fisiológicas y, por tanto, sus requisitos temporales no han cambiado. Para las actividades que no son fisiológicas, se constata que el tiempo dedicado a obligaciones y tareas domésticas, así como a las enfermedades, se ha reducido gracias a la mecanización y los avances médicos, mientras que el tiempo de desplazamiento al y desde el trabajo se ha incrementado.

ducción con el consumo, al no entenderse el ocio si no va ligado a la actividad consuntiva.

Para abordar estas cuestiones, el resto del artículo se estructura de la siguiente forma. A continuación se argumenta cómo con el actual modelo de producción capitalista, se observa una creciente dualidad en el mercado laboral español, contemporánea al aumento del tiempo de trabajo. Procesos que conllevan una disminución de la calidad de vida de muchos colectivos, discutiéndose en el tercer epígrafe cómo aquellos trabajadores ocupados en actividades de bajo valor añadido, normalmente con contratos temporales, no se benefician de los incrementos de productividad, lo cual se traduce en un descenso en su renta real y con ello, en su nivel de vida; situación totalmente diferente con respecto a los trabajadores con contratos fijos y ocupados en sectores de alto valor añadido. En el caso de estos últimos, se presenta en el cuarto epígrafe evidencia que confirma la existencia en la sociedad española de un ciclo de trabajo y consumo, basado fundamentalmente en un mayor gasto en bienes y servicios de ocio y el acceso a la vivienda en propiedad. El artículo concluye con un análisis de la industria del ocio como sector productivo en expansión en España, y la forma en que orienta y condiciona las preferencias de ciertos colectivos hasta convertirlos en ocio tipos.

## 2. ¿EL FIN DEL TRABAJO?

Los avances que se lograron bajo el modelo capitalista «regulado» imperante desde la II Guerra Mundial en la mayoría de los países occidentales, proceso al que España no se incorporó hasta la década de los sesenta, condujeron a que diversos autores considerasen que la denominada «civilización del ocio» (Dumazedier, 1968; Janne *et al.*, 1968), posible gracias a otra conquista no menos esperada como el «fin del trabajo» (Rifkin, 1996), fuera una posibilidad real cuyo advenimiento se vislumbraba para finales del siglo xx.

Ante esta perspectiva tan alentadora se consideraba como un hecho ineluctable que todas las clases sociales dispondrían de más «tiempo libre», privilegio hasta entonces reservado a ciertas élites. En ese «tiempo liberado» los ciudadanos podrían, si lo creían conveniente, realizar actividades de ocio, principalmente de carácter activo y creativo, tal como habían propugnado en su día tanto pensadores clásicos: Aristóteles, Platón o Epicuro, como contemporáneos: Mill, Dunning, Dumazedier, Keynes, Racionero o Russell. Bajo dicha expectativa, el ocio en su vertiente libre y activa, no dirigida, pasiva y consuntiva como se promociona hoy en día, se consolidaría como una parte importante del estilo de vida, aspecto que ha sido abordado por M. García Ferrando (1992, 1997); K. Roberts (1999) o J. I. Ruiz Olabuénaga (1994, 1996). No obstante, la rápida extensión del actual modelo capitalista, sustentado en una ideología neoliberal y favorecido por tendencias globalizadoras, ha conducido a cuestionar ambas conquistas sociales; en espe-

cial, a la vista de las transformaciones en la organización de la producción y del trabajo que conlleva.

### 2.1. *La evolución del trabajo, el tiempo libre y el ocio*

Sería bajo la égida del marco contractual del capitalismo «regulado» cuando se consolidan tres elementos centrales como el trabajo, el tiempo libre y el ocio como derechos básicos de los ciudadanos, tal como ya establecían organismos supranacionales (Declaración de Principios de la UNESCO de 1948, art. 24), o posteriormente recogen constituciones como la española de 1978 (art. 35, 43.3, 50 y 148.1).

Bajo dicho modelo capitalista, el sistema de producción y, por extensión, el trabajo, se rigieron en función de parámetros de máxima productividad económica que, eventualmente, fueron capaces de sustentar el desarrollo del Estado de Bienestar, y que, gracias a una organización racionalizada, trajo consigo la reducción de la jornada laboral. Con un cierto retraso con respecto a Estados Unidos, se fue consolidando en Europa la jornada laboral de ocho horas y las vacaciones pagadas. Este marco político, económico y social, facilitó un rápido crecimiento económico que hizo creer a numerosos gobiernos occidentales, según reflejaba el Informe Beveridge (1944), que era posible alcanzar el pleno empleo.

La reducción en la jornada laboral tendría una significación doble: por un lado, la disminución del tiempo de trabajo traería consigo un incremento generalizado del tiempo libre y, con ello, una mayor facilidad para dedicarlo, si era menester, al ocio. Por otro, y como consecuencia, favorecería la aparición de un consumo de masas como práctica social («sociedad de consumo»), que ocasionaría como resultado el que las propias economías capitalistas necesitasen, para su sustento y desarrollo, de la existencia de una norma consuntiva. De la década de los cincuenta, y provenientes de Estados Unidos, datan los primeros ejemplos de espacios para el ocio consuntivo-homogeneizado como son los grandes centros comerciales cubiertos, franquicias de restaurantes de comida rápida, parques de atracciones o temáticos, etc. Como casos paradigmáticos encontramos la apertura del primer Disneyland en Anaheim, California, el primer McDonalds en Des Plaines, Illinois, y el primer gran centro comercial (*mall*), en Southdale, Minneapolis (Chung *et al.*, 2001). Estos hitos representan el punto de partida de instalaciones diseñadas para el ocio y el consumo, que han conseguido marcar los hábitos y uso del tiempo libre de un mayor número de ciudadanos, y sustituir la plaza pública por el recinto privado (Klein, 2001). Si bien en estos nuevos hábitos ya se vislumbran algunos de los procesos que han acontecido alrededor del mundo laboral, del tiempo libre y del ocio (Rodríguez Díaz, 2004), es indudable que será a finales de los setenta, en la transición hacia lo que se ha denominado como período postindustrial o postmoderno, cuando se aprecien muchas de las transformaciones hoy presentes dentro de la organización de la producción, incluido el factor tra-

bajo y el empleo, así como sobre el tiempo libre y en la forma de entender y ocupar dicho tiempo con actividades de ocio.

Sin pretender entrar a discutir todos los efectos del nuevo orden económico global (véase Hall *et al.*, 1992; Scott, 1997; Held *et al.*, 1999), uno de los cambios más perceptibles se sitúa en el progresivo cuestionamiento de las ventajas asociadas a las economías de escala y la reorganización de la producción a nivel planetario entre países desarrollados y emergentes. Sociólogos y economistas han escrito ampliamente sobre las consecuencias potenciales que la nueva división del trabajo ha ocasionado no sólo a sectores industriales, sino fundamentalmente a aquellos colectivos de trabajadores más expuestos a la competencia de los nuevos países emergentes. Para hacer frente a estas amenazas no es extraño que tanto en los discursos de los políticos electos, de organismos nacionales e internacionales, así como de ciertos ámbitos académicos, se insista en que, en aras de aumentar la competitividad de los países occidentales frente a sus homólogos asiáticos, latinoamericanos, o de los países del antiguo bloque soviético, los ciudadanos europeos deben estar dispuestos a renunciar a más conquistas laborales que conlleven mejoras en su calidad de vida. O bien a renunciar, sencillamente, a una parte de las ya conseguidas.

Esta situación de aparente emergencia económica es la que ha propiciado la adopción de un conjunto de iniciativas legales orientadas hacia una mayor desregulación-flexibilización del mercado de trabajo. Al igual que en otros países, en España destacan diversas medidas introducidas con éxito y orientadas a la rebaja del coste salarial y de despido, en un intento de incentivar a las empresas a contratar más asalariados y reducir el desempleo. Entre ellas destaca la introducción de un conjunto de contratos como los de formación, en prácticas, por obra, etc., o la reducción en las indemnizaciones por despido improcedente, que también facilitan la resolución de los contratos ante variaciones en la coyuntura económica y en la demanda que afrontan las empresas<sup>3</sup>. Este nuevo marco laboral no ha estado exento de reacciones adversas. Ya en 1992, el gobierno socialista se encontró con una fuerte oposición para impulsar la reforma laboral; con medidas que finalmente fueron aprobadas. En este contexto legislativo, se autorizó la actividad de empresas de trabajo temporal (ETT), cuya proliferación ha favorecido una elevada subcontratación y rotación laboral, sobre todo en empleos de escasa cualificación. Trabajos descritos como «macdonalizados» (*Mcjobs*) por Ritzer (2002), «frágiles» por U. Beck (2001), ó débiles por L.E. Alonso (2000). La presencia de las ETT ha contribuido, a su vez, a abaratar aún más los salarios, así como a socavar los mecanismos de presión colectiva de los trabajadores, dando paso a una creciente «individualización desregularizada»; proceso que está facilitando aún más la

---

<sup>3</sup> La diversidad contractual es mayor en países donde la innovación y flexibilidad legislativa es amplia. De tal modo que no sorprende que sea en EE UU o en el Reino Unido donde surjan contratos como los denominados «trabajos a tiempo cero», que demandan del empleado una absoluta disponibilidad horaria, o los conocidos como *working poors*, cuya escasa retribución económica no permite superar el umbral de la pobreza.

explotación de los trabajadores, pero bajo nuevas fórmulas, R. Sennett (1998). Se observa pues la transición desde la tradicional estabilidad en la jornada laboral y en el puesto de trabajo, asumida y asimilada socialmente durante muchas décadas, al período actual donde aparece una mayor incertidumbre y precariedad laboral para un mayor número de colectivos.

La controversia está servida pues desde un punto de vista económico neoclásico, y a diferencia del modelo keynesiano imperante en el período fordista, la forma más efectiva para reducir el desempleo pasa por un abaratamiento del coste salarial; algo que, desde un punto de vista agregado, supone ventajas para las empresas, pero degrada y erosiona los derechos de los trabajadores. Existe así una relación de cambio por la cual la reducción del paro sólo puede lograrse introduciendo medidas que generan empleo de baja calidad.

## 2.2. *El incremento en la precariedad del trabajo*

La información relativa al mercado laboral en España refleja los efectos de las medidas legales descritas, adoptadas en el contexto competitivo de la globalización, y cómo la llegada de una mayor estabilidad laboral, simultánea a una reducción en la jornada de trabajo, no se ha visto materializada. Paralelamente, los cambios estructurales ocurridos en el mercado de trabajo se caracterizan, desde el lado positivo, por una reducción progresiva en la tasa de desempleo, mientras que, desde el lado negativo, se observa cómo ésta se ha logrado a costa de una degradación en las condiciones laborales. Pese a la reducción sostenida en el desempleo, que ha disminuido en 5,5 puntos porcentuales desde finales de los ochenta hasta 2005, el cuadro 1 muestra cómo ésta es todavía superior a la media de la UE. Descenso que se ha conseguido gracias a nuevas formas contractuales que han contribuido a crear una dualidad entre trabajadores estables con contratos indefinidos y trabajadores precarios con contratos temporales; hasta el 33,3% de los asalariados fueron contratados de esta última forma en 2005. En conclusión, si desde finales de los ochenta la tasa de paro se ha reducido a la mitad, la de temporalidad ha seguido una evolución inversa al haberse duplicado.

Los efectos de esta elevada precariedad sobre las trayectorias vitales de los asalariados temporales son graves. Han de convivir con una elevada inestabilidad así como con salarios más bajos en términos relativos respecto a los trabajadores indefinidos, lo cual hace que su nivel de vida desde una perspectiva material sea reducido. Esta configuración de la estructura laboral afecta de forma especial a los jóvenes, dado que casi dos tercios de los ocupados en este segmento de edad se ven obligados a trabajar en condiciones precarias (Santos Ortega, 2003). Tal como refleja el cuadro 1 (véase p. 94), únicamente un tercio de los jóvenes trabaja con contrato (pese a que sólo el 31% se declara inactivo por dedicarse únicamente a estudiar), mientras una proporción elevada de éstos, pese a trabajar, sigue siendo parcialmente dependiente (López *et al.*, 2004). Esta ausencia de independencia eco-

CUADRO 1  
 PORCENTAJE DE DESEMPLEADOS Y ASALARIADOS CON RELACIÓN A LA POBLACIÓN TOTAL,  
 Y PORCENTAJE DE ASALARIADOS TEMPORALES EN EL CONJUNTO DE ASALARIADOS  
 EN ESPAÑA Y EN EL CONJUNTO DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, 2005

	<i>España</i>		<i>Unión Europea 15</i>			
	<i>Tasa de Paro (%)</i>	<i>% Asal. (s/PA)</i>	<i>Tasa de Temp. (%)</i>	<i>Tasa de Paro (%)</i>	<i>% Asal. (s/PA)</i>	<i>Tasa de Temp. (%)</i>
<b>Ambos sexos</b>						
15-24 años .....	9,7	34,4	65,3	7,9	37,3	40,3
25-49 años .....	6,8	63,3	32,3	6,3	66,9	11,8
50-64 años .....	3,5	36,7	15,4	3,7	43,0	5,9
15-64 años .....	6,5	51,9	33,3	5,9	55,1	14,0
<b>Hombres</b>						
15-24 años .....	9,0	38,0	66,3	8,4	39,4	41,5
25-49 años .....	5,7	71,1	30,7	6,2	71,4	10,8
50-64 años .....	4,2	47,8	14	4,3	47,5	5,7
15-64 años .....	5,9	59,8	31,7	6,1	59,2	13,4
<b>Mujeres</b>						
15-24 años .....	10,4	30,6	63,9	7,3	35,0	39,0
25-49 años .....	8,0	55,3	34,4	6,4	62,3	13
50-64 años .....	2,9	26,0	17,7	3,2	38,6	6,2
15-64 años .....	7,2	43,8	35,6	5,7	51,0	14,7

Fuente: EUROSTAT (2006). Elaboración propia.

nómica genera preocupación, pues existe una creciente divergencia entre la maduración biológica y relacional de la juventud, y la emancipación económica que implica la transición a la edad adulta.

Como es de esperar, esta situación no es elegida voluntariamente ni por los jóvenes ni por el resto de la población adulta, pues de los más de cuatro millones de asalariados con contrato temporal, en torno a dos tercios declaran que se ven obligados a mantener este tipo de relación contractual al no haber podido encontrar empleo indefinido (frente a un tercio en la UE). Porcentaje al que habría que añadir aquellos que realizan contratos en prácticas, períodos de prueba u otros. De forma que el porcentaje de individuos que, finalmente, declara de forma explícita que no desea un contrato indefinido es menor al 1% (EUROSTAT, 2003a: 126).

### 2.3. La existencia generalizada de jornadas laborales prolongadas

A lo anterior se añade la realización de jornadas laborales prolongadas para el conjunto de trabajadores —cuadro 2 (véase p. 95). En términos comparativos, si bien la jornada típica semanal en España y en la UE se ha reducido desde 1991 hasta 2000, hasta alcanzar las 40 y 37 horas semanales respectivamente, el porcentaje de ocupados que dedican más de 40 horas semanales al trabajo sigue sien-

do aún elevado. En España, el 72% de los trabajadores se encontraba en este segmento horario en 2000, frente al 48% de la UE; y esto tras haber experimentado una reducción de casi diez puntos porcentuales en ambos casos, lo que pone de manifiesto el exceso de dedicación al trabajo que existía a principios de los años noventa, y que todavía persiste en la actualidad (en España el 28% de los ocupados trabaja más de 45 horas semanales). No obstante, puede aducirse que este porcentaje se refiere al conjunto de ocupados, pero si se excluyen aquellos por cuenta propia y los asalariados a tiempo parcial, de forma que sólo se consideren los asalariados por cuenta ajena a tiempo completo, el porcentaje de individuos que realizan una jornada media superior a 45 horas apenas si se reduce, al alcanzar al 24% de los individuos (EFILWC, 2003).

CUADRO 2  
DISTRIBUCIÓN Y JORNADA MEDIA DE LOS OCUPADOS SEGÚN EL NÚMERO DE HORAS  
TRABAJADAS EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, %

	<i>España</i>			<i>Unión Europea 15</i>		
	<i>1991</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>1991</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>
< 29 horas.....	4,7	9,7	11,4	13,1	14,1	16,2
30-39 horas.....	13,6	17,3	15,4	29,0	36,2	35,4
40-44 horas.....	46,6	42,1	44,9	29,3	26,4	28,1
> 45 horas.....	35,1	31,0	28,2	28,6	23,3	20,3
Media.....	41,0	40,5	40,0	39,7 <sup>1</sup>	38,4	37,5

<sup>1</sup> Unión Europea 12.

Fuente: Muñoz de Bustillo (2003), EUROSTAT (1992, 1996, 2001b). Elaboración propia.

Si bien se ha observado una reducción en el porcentaje de ocupados de ambos sexos que realiza una jornada laboral superior a 45 horas semanales, esta evolución no ha sido homogénea para ambos sexos. Según la OCDE (2003: 47), ya en la década de los noventa se observaba un incremento del porcentaje de hombres que trabajan más de 45 horas, proceso que no se observa en las mujeres. Las cifras expuestas son coherentes con encuestas y estudios realizados desde distintos ámbitos (CIRES, 1992; Fundación Foessa, 1994; INE, 2004b; Sureda y Valls, 2003, 2004), que confirman que una gran mayoría de los españoles dedican más horas al trabajo que a actividades de ocio. Puede señalarse, por tanto, que la reducción en la jornada media a lo largo de la última década ha sido muy escasa, habiéndose producido una desaceleración —si no una inversión— en la disminución del tiempo de trabajo. Esta evolución es analizada en profundidad por la OCDE (1998), que concluye que a lo largo del siglo XX ha existido una tendencia hacia una semana de trabajo más corta, pero se constata que este proceso se ha frenado en décadas recientes, llegando incluso a pararse en Gran Bretaña, Australia y Canadá, o a aumentar en Estados Unidos, donde viene elevándose de forma gradual desde 1982. Para el caso español, si el número de horas anuales trabajadas

en 1990 era de 1.762 horas, esta cifra apenas si descendió hasta 2001, al situarse en 1.757 horas, observándose repuntes en períodos intermedios, pues en 1996 alcanzó las 1.767 horas.

Esta tendencia en el número de horas trabajadas, y su relación con la renta de los individuos, puede estudiarse a partir de la *European Union Household Panel Survey* (EUHPS). Los datos presentados en el cuadro 3 (véase p. 97) muestran la correlación por deciles entre las ganancias netas de hombres y mujeres, y la duración de su correspondiente semana laboral. Aparte de la desigualdad en las horas trabajadas entre ambos sexos —muy elevada para los primeros deciles, debido a la predominancia del trabajo a tiempo parcial femenino—, la encuesta revela que los años noventa fueron un período perdido en la tendencia secular hacia la reducción en el tiempo de trabajo, que experimentó un leve retroceso hacia la mitad de la década. Por otra parte, destaca también la correlación positiva entre niveles salariales y duración de la semana laboral, especialmente para las ganancias más bajas y altas. Estas características en la distribución de salarios y jornada laboral son similares a la observada en otros países occidentales, como manifiestan C. Gratton y S. Holliday (1995) para el Reino Unido y R. Drago (2000) para EE UU. No debe entonces sorprender que, para ciertos colectivos, se haya producido un incremento en la jornada laboral, confirmándose el final de los logros alcanzados en los años ochenta <sup>4</sup>.

### 3. CALIDAD DE VIDA FRENTE A NIVEL DE VIDA

El deterioro expuesto en las condiciones de trabajo conlleva una pérdida en el nivel de bienestar de los trabajadores precarios y estables, que se resume para los primeros en la existencia de unos salarios más reducidos como consecuencia de la temporalidad y, para todos ellos en la persistencia de largas jornadas laborales. En términos generales se observa un gran diferencial entre la ganancia media del conjunto de asalariados con contrato temporal e indefinido. Según los datos elaborados por el INE (1997, 2004c) correspondientes a las distribuciones de salarios por tipo de contrato —cuadro 4, la ganancia media de los trabajadores con contratos temporales en 1995, sin hacer distinción por sexos, fue un 55,2% inferior a la de los trabajadores con contrato indefinido, incrementándose la diferencia conforme menor es el salario. De forma que para el primer decil esta diferencia es del 66,2%, mientras que para el noveno desciende al 52,9%. Por sexos, las diferencias se mantienen, aunque en el caso de los hombres éstas son algo superiores a las de las

---

<sup>4</sup> El incremento de la jornada laboral sería incuestionable si en las estadísticas oficiales se incorporase al concepto de jornada efectiva otro tiempo dedicado al trabajo, definido por Illich como «trabajo sombra»; por ejemplo, el incurrido en desplazamiento entre el lugar de residencia y de trabajo. Según EFILWC (2003), el 59% de la población dedica más de media hora en estos desplazamientos ascendiendo este porcentaje al 25% para aquellos desplazamientos de más de una hora (INE, 2004b).

CUADRO 3  
DISTRIBUCIÓN DE LAS HORAS DE TRABAJO SEMANALES POR DECILES SALARIALES

	Ganancias salariales y de renta netas, euros €						Horas de trabajo semanal					
	Hombres			Mujeres			Hombres			Mujeres		
	1994	1998	2001	1994	1998	2001	1994	1998	2001	1994	1998	2001
0-5	1,545	1,623	3,005	1,015	1,002	1,442	37.0	40.5	39.0	27.1	27.9	27.0
5-10	3,155	3,155	5,674	1,923	1,893	2,263	41.4	40.3	39.5	25.2	25.5	28.4
10-20	5,770	6,251	8,150	3,297	3,323	3,786	42.6	43.4	41.6	28.2	28.8	28.4
20-30	7,212	7,717	9,736	4,904	5,049	5,701	44.1	44.4	44.1	33.2	34.4	33.2
30-40	8,294	8,925	10,818	6,142	6,275	6,996	44.6	44.2	43.0	38.0	39.4	36.4
40-50	9,303	10,097	11,756	7,370	7,821	8,534	44.5	43.8	43.0	40.0	37.9	40.3
50-60	10,674	11,539	13,042	8,684	9,058	10,097	42.7	43.3	41.7	40.0	40.8	40.3
60-70	12,200	13,953	14,833	10,097	10,602	11,780	42.6	41.8	43.2	39.8	39.0	39.1
70-80	14,424	16,949	18,030	12,547	12,945	15,146	42.8	42.5	41.7	37.9	38.8	39.4
80-90	18,752	21,636	24,822	15,578	16,828	18,679	42.5	43.1	41.8	38.1	37.6	35.8
90-95	23,385	27,226	30,638	17,415	19,775	22,363	44.7	42.8	45.3	36.0	38.7	37.0
95-100	65,030	90,152	130,677	50,485	70,679	58,178	49.0	48.3	47.6	42.2	40.1	40.6
Media .....	10,652	12,040	13,970	8,234	8,692	9,744	43.2	43.3	42.5	36.0	36.2	36.0
Desv. Típ. ....	7,246	8,834	9,966	5,682	6,292	6,830	11.0	10.1	9.0	11.6	11.1	10.9

Notas: 1) Los datos relativos a salarios son los correspondientes al año previo.

2) Siguiendo el diseño de la encuesta, los datos han sido corregidos por los pesos correspondientes a cada individuo.

3) La última encuesta disponible es la 8ª (2001).

Fuente: European Union Household Panel Survey (EUHPS). Elaboración propia.

mujeres. Los datos correspondientes a 2002 muestran cómo estas diferencias persisten, aunque en los últimos años se hayan reducido gracias a que el incremento en las ganancias de los trabajadores temporales ha sido superior al de los indefinidos. A la vista del incremento en la tasa de temporalidad, este resultado parece sugerir una preferencia de las empresas por este tipo de contratos al amparo de la nueva legislación, lo cual estaría presionando los salarios al alza desde los niveles reducidos en los que se encontraban inicialmente.

Estas cifras confirman que al deterioro en la calidad de vida de las personas con contratos temporales hay que añadir un deterioro en el nivel de vida, entendido como una capacidad adquisitiva reducida, dados los salarios exigüos que perciben y que, con frecuencia, suelen situarse en la frontera del mínimo interprofesional<sup>5</sup>. Esta última situación no se observa para los asalariados indefinidos que, a pesar de disfrutar también de escaso tiempo libre, disponen de estabilidad laboral y de unas ganancias muy superiores a las de los trabajadores con contrato temporal. Mientras para los primeros la caída en la calidad de vida se ve acompañada de un empeoramiento en su nivel de vida, entendido como una reducción en su consumo, al no poder traducir en más renta salarial el esfuerzo laboral realizado, los segundos sí pueden convertir esa mayor dedicación laboral en mayor renta, en lo que podría considerarse como un intercambio entre menor calidad de vida por mayor nivel de vida.

Esta divergencia entre colectivos de trabajadores precarios y estables se debe fundamentalmente a las características de las actividades realizadas por cada uno de ellos. En concreto, la mayoría de los empleos temporales se suele localizar en sectores que se caracterizan por una reducida productividad (valor añadido) por trabajador, una elevada estacionalidad, y que exigen escasa cualificación profesional. Esta baja exigencia formativa hace que dichos empleos, especialmente en sectores como la restauración, el servicio doméstico, la agricultura y la construcción, puedan ser detentados por inmigrantes tanto regulares como irregulares (EUROSTAT, 2003b: 195). La entrada de inmigrantes ha favorecido la contención en los salarios tanto para los nacionales como para los propios inmigrantes; contención que se sustenta, en muchos casos, en la indefensión que suele afectar a este último colectivo, que se constituye en un contingente de mano de obra barata y flexible.

El informe periódico sobre la situación del empleo de EUROSTAT (2003b: cap. 3) muestra cómo a nivel sectorial la evolución de los salarios está significativamente correlacionada con la productividad laboral y, de forma inversa, con la temporalidad y la baja cualificación. De forma conjunta, estos resultados confirman que la elevada precariedad, asociada a niveles educativos primarios y una escasa productividad laboral, así como la exposición a la competencia que implican los flujos mi-

---

<sup>5</sup> En 1995 y 2002 el salario anual mínimo interprofesional, sin prorrateo de pagas extras, se situaba en torno a los 5.000 € y 6.200 € respectivamente; cifras que superan el salario del 25% y del 10% de los asalariados con contrato temporal correspondientes a estos años —véase el cuadro 4, p. 99.

CUADRO 4  
GANANCIA MEDIA ANUAL POR TRABAJADOR (€) Y DURACIÓN DEL CONTRATO:  
INDEFINIDO Y TEMPORAL, 1995 Y 2002

	<i>Ambos sexos</i>					
	<i>1995</i>			<i>2002</i>		
	<i>Total</i>	<i>Indef.</i>	<i>Temp.</i>	<i>Total</i>	<i>Indef.</i>	<i>Temp.</i>
Media.....	16.763	19.562	8.757	19.802	22.089	13.404
Perc. 10 .....	5.926	8.700	2.940	8.482	9.650	6.027
Perc. 25 .....	9.254	11.212	5.097	11.573	12.731	9.451
Perc. 50 .....	13.442	15.971	8.270	15.830	17.980	12.333
Perc. 75 .....	20.188	22.526	10.981	23.879	26.638	15.814
Perc. 90 .....	28.641	31.530	14.822	34.727	38.517	21.383
	<i>Hombres</i>					
	<i>1995</i>			<i>2002</i>		
	<i>Total</i>	<i>Indef.</i>	<i>Temp.</i>	<i>Total</i>	<i>Indef.</i>	<i>Temp.</i>
Media.....	18.223	21.068	9.468	22.169	24.812	14.768
Perc. 10 .....	7.264	9.604	3.360	10.412	11.390	8.626
Perc. 25 .....	10.169	12.184	5.791	12.905	14.376	10.965
Perc. 50 .....	14.715	17.156	8.894	17.611	20.265	13.254
Perc. 75 .....	21.529	23.859	11.777	26.234	29.319	16.788
Perc. 90 .....	30.671	33.566	15.677	38.527	43.033	22.205
	<i>Mujeres</i>					
	<i>1995</i>			<i>2002</i>		
	<i>Total</i>	<i>Indef.</i>	<i>Temp.</i>	<i>Total</i>	<i>Indef.</i>	<i>Temp.</i>
Media.....	12.237	14.514	6.966	15.768	17.443	11.082
Perc. 10 .....	3.767	6.311	2.186	5.896	7.283	3.880
Perc. 25 .....	7.008	8.752	3.870	9.446	10.545	6.871
Perc. 50 .....	9.924	11.834	6.674	13.160	14.533	10.079
Perc. 75 .....	14.963	17.396	8.949	19.715	21.870	13.705
Perc. 90 .....	21.263	23.343	11.540	27.925	30.165	19.472

Fuente: INE (1997, 2004c). Elaboración propia.

gratorios, son factores que explican los bajos niveles salariales asociados a los contratos temporales frente a los indefinidos. Esto permite concluir a EUROSTAT (2003b: 100) que «hay cierta evidencia de que mayores tasas de trabajadores temporales están relacionadas con bajos niveles salariales, notablemente en España...».

Además de la baja retribución salarial de los trabajos temporales, existen otros factores cualitativos, no monetarios, que afectan a la calidad del empleo que de-  
tentan y, por extensión, a su calidad de vida. En concreto, España es el país don-

de un mayor porcentaje de asalariados tiene un empleo de baja calidad tal como lo define la UE. EUROSTAT (2001a) ofrece una tipología sobre los empleos que se dividen en los de «callejón sin salida», «baja paga/productividad», «calidad razonable» y «buena calidad», representando los dos primeros el conjunto de empleos calificados como de baja calidad<sup>6</sup>. Los factores que permiten calificar a los empleos en la forma descrita no son sorprendentes, de tal forma que el primero de ellos se refiere a la falta de estabilidad temporal, derivada de la subcontratación y rotación de contratos, y que trae consigo la falta de acceso a formación laboral, la ausencia de oportunidades de desarrollo, y, finalmente, una elevada insatisfacción en el trabajo. En el año 2000, el 35% de los empleos se podían catalogar como de baja calidad en España, cifra que no ha variado y se ha mantenido como la más elevada en la UE desde 1996 (EUROSTAT, 2003b). No debe por tanto sorprender que, a la vista de los datos, un porcentaje elevado de los trabajadores manifieste, de forma subjetiva, que están subempleados.

La relación existente entre la productividad laboral y la evolución de los salarios es, por tanto, crucial en este artículo, pues justifica a su vez la dualidad en el consumo que se observa en función del colectivo de trabajadores al que se pertenece: precarios con contrato temporal y estables con contrato indefinido. Puede concluirse que el conjunto de características que definen al primer colectivo de trabajadores precarios les impide traducir las caídas en las condiciones laborales y, por extensión, en su calidad de vida, en mayores rentas salariales; situación a la que no se ve sometido el colectivo de trabajadores estables, y que tiene una repercusión directa en los hábitos de consumo de ambos grupos.

#### 4. LA CONFIRMACIÓN DE LA HIPÓTESIS DEL CÍRCULO DE TRABAJO Y CONSUMO

La dualidad identificada en el mercado laboral tiene su reflejo en la demanda de bienes y servicios realizada por ambos colectivos. Centrándonos en los ámbitos fundamentales del consumo de ocio y la inversión en vivienda, los datos reflejan que, en términos relativos respecto a los estables, el colectivo de precarios con menor renta salarial presenta unas pautas de consumo primarias en alimentación, bebidas y vestuario, mientras que su acceso a la vivienda en propiedad es muy inferior, necesitando de programas de protección pública para acceder a ella. Por el contrario, los ocupados con contrato indefinido dedican un mayor porcentaje de su renta a la adquisición de bienes y servicios relacionados con el ocio, hostelería así como la propia vivienda, a la que tienen mayor facilidad de acceso —véase

---

<sup>6</sup> Empleos que se catalogan como «callejón sin salida» se caracterizan por tener una duración definida, pero que no desean ser detentados de esta forma por los individuos, y que no dan acceso a ningún tipo de formación laboral. Los empleos de «baja paga/productividad» son aquellos cuya remuneración se encuentra por debajo del 75% de la media, pero que ofrecen alguna seguridad laboral o acceso a formación profesional.

R. Muñoz de Bustillo (2003: 146). Estas pautas son coherentes con los niveles salariales de ambos grupos de acuerdo a la Ley de Engel, por la que incrementos en el nivel de renta conllevan reducciones en el consumo de bienes de primera necesidad, mientras se incrementa el consumo de bienes secundarios. Las pautas de incremento en el consumo de ocio y la inversión en vivienda que se han venido observando en los últimos años ponen de manifiesto que, con relación al colectivo de trabajadores estables, éstos están renunciado a una mayor calidad de vida a cambio de un mayor nivel de vida material. Debe explicarse por qué los ocupados en empleos de elevada calidad aceptan tal intercambio, y no viceversa. La respuesta se encuentra en la conocida hipótesis del ciclo de «trabajo y consumo», descrita por DeGrazia o Schor, y por la cual el nivel de vida elegido por los españoles exige una elevada dedicación al trabajo.

Ratificando la existencia de esta dependencia económica que exige de una mayor dedicación laboral, la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares refleja que más del 50% de los hogares españoles declara tener dificultades para llegar a final de mes (INE, 2004a; CEEACU, 2003). El incremento en el endeudamiento de las familias en los últimos años es incuestionable si atendemos a la evolución creciente de los pagos a plazo y créditos al consumo, así como de la deuda hipotecaria. Con relación a la vivienda, el precio del metro cuadrado se encareció en un 88,8% entre 1991 y 2002, cuando alcanzó los 1.220,9 € frente a los 646,3 € de principios de los noventa. En el mismo período, los salarios crecieron solo un 55,4%, hasta una media de 17.080 € registrados al final del período (MFOM, 2003; INE, 2003). El resultado de esta evolución dispar, que se ha acentuado hasta la actualidad, ha hecho que el esfuerzo financiero de las familias para comprar una vivienda se sitúe en el 43% de su renta media en 2002. Este valor supera en diez puntos porcentuales al óptimo establecido por las entidades financieras, situación que muestra un incremento en la fragilidad financiera de las familias pese al descenso de tipos y alargamiento de los plazos de amortización. El resultado es un incremento de la deuda hipotecaria acumulada que ha hecho que desde 1982 a 2003 el peso de esta sobre el producto interior bruto, PIBpm, se haya elevado exponencialmente desde el 10,9% al 76,0% (AHE, 2003; BDE, 2003), superando con holgura el 100% en la actualidad. Dicha coyuntura ha conducido a que el Banco de España haya advertido sobre el riesgo que implica para las familias y el sistema económico en su conjunto.

Las cifras presentadas ponen de manifiesto la existencia en España de procesos de endeudamiento crecientes por parte de las familias, que no podrían sustentarse si el colectivo de trabajadores indefinidos no aceptase el intercambio ya descrito de menor calidad de vida por mayor nivel de vida. Ante esta situación, es importante cuestionarse si este intercambio es efectivamente deseado, dado que numerosas encuestas realizadas en países occidentales muestran cómo los individuos que trabajan más horas, obteniendo con ello mayor renta salarial, querían dedicar, en general, menos tiempo al trabajo, aunque ello supusiese sacrificar poder adquisitivo. Por el contrario, aquellos que trabajan menos horas y perciben menor

salario querrían lo opuesto (Jacobs y Gerson, 1998; Bryan, 2002). Sin embargo, la realidad es que la mayoría de las empresas no permiten esta redistribución del tiempo de trabajo entre ocupados, por lo que resulta congruente que las familias, disponiendo de mayor renta, consuman e inviertan en mayor medida, hasta el punto que resulta difícil saber si, una vez comenzado el ciclo retroalimentado entre trabajo y consumo, es posible salir de él. Por lo que es esencial saber qué factores incidirían en el deseo las familias de trabajar más como medio para alcanzar niveles de vida más elevados o si, por el contrario, la imposibilidad de reducir su dedicación laboral les lleva a mayores niveles de consumo y, por inercia, de endeudamiento.

##### 5. LA CONSOLIDACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL OCIO EN ESPAÑA <sup>7</sup>

En anteriores epígrafes se ha mostrado cómo la disponibilidad de tiempo libre no ha aumentado para la población ocupada en general, sobre todo para los colectivos con mayor poder adquisitivo que forman la nueva clase ociosa postmoderna —cuadros 2 y 3. Este proceso conlleva importantes transformaciones socioeconómicas desde el punto de vista de la demanda de bienes y servicios consumidos durante el (escaso) tiempo libre. En principio, si nos centramos en conocer cuáles son los requisitos que favorecen una mayor o menor demanda de bienes y servicios de ocio por parte de los ciudadanos encontramos tres factores centrales; a saber, el grado de disposición de tiempo libre, la capacidad económica para acceder a ellos, y las preferencias relativas al nivel de satisfacción y búsqueda de vivencias que la práctica de ocio puede generar (Cuenca, 2000; Henry, 2001; Gratton y Taylor, 2000; Roberts, 2004; San Salvador, 2000, 2006).

Dicho lo cual, el hecho de disponer o carecer de tiempo libre no es ya condición suficiente para muchos ciudadanos a la hora de realizar actividades de ocio, pues su renta monetaria condiciona su acceso a estos bienes y servicios, así como la elección del tipo de actividades a realizar (bien sea de naturaleza activa o pasiva, con mayor o menor intensidad en el gasto, multifacético o unifacético, etc.). Así, la capacidad económica favorece o limita el acceso a las actividades de ocio. De tal modo que podemos encontrar colectivos con mayor disponibilidad relativa de tiempo —como, por ejemplo, los ocupados en empleos de baja calidad—, pero con limitados recursos económicos para acceder a determinados bienes y servicios de ocio, mientras que, en contraposición, el colectivo que agrupa a los profesionales postmodernos disfruta de mayor capacidad económica, pero con una limita-

---

<sup>7</sup> Aunque en el artículo nos referimos de forma genérica a la industria del ocio, por su connotación de consumo de masas, quedarían englobada en ella otras actividades de carácter cultural más elevado (artes escénicas, musicales y audiovisuales, museos y bibliotecas, etc.), conformando lo que viene denominándose de forma genérica como Industria de la Cultura y el Ocio (véase García *et al.*, 2003, 2007).

da disponibilidad de tiempo libre, lo cual les permite y obliga a hacer un gasto intensivo en estas actividades. La dualidad observada en el mercado de trabajo tiene su fiel reflejo en el «consumo» del tiempo libre por parte de los asalariados precarios y estables. No en vano, la ya mencionada Ley de Engel, ilustrada con los datos de R. Muñoz de Bustillo (2003), el incremento en el gasto de bienes y servicios culturales, recreativos y de entretenimiento es superior en el colectivo de trabajadores estables que en el de precarios, al disfrutar de mayores ingresos, y su gasto proporcional en ellos sobrepasa a los productos de primera necesidad.

Esta realidad exige replantearse si todavía resulta vigente la quimera del «fin del trabajo», y de la universalización del ocio, tal como se concibe en la actualidad, y que requiere una manifiesta capacidad adquisitiva. Idea que ya se aventuraba a cuestionar en la década de los sesenta DeGrazia, al afirmar que la «sociedad del ocio» se había convertido en una entelequia, en especial para un número elevado de colectivos. Centrándonos en el caso español, y aunque se reconoce al ocio como un derecho social, J. I. Ruiz Olebuénaga (1996) resalta la «democratización imperfecta del ocio español».

Sin ánimo de establecer una tipología estricta, podemos encontrar cómo actualmente la calidad del empleo detentado y la mayor extensión de la jornada laboral tienen implicaciones directas sobre el tiempo libre, el estilo de vida y las preferencias de ocio, circunstancias que se aprecian de forma más clara entre el colectivo de los profesionales postmodernos y los que detentan empleos precarios. Por un lado, los profesionales postmodernos disfrutaban de unos salarios elevados, pero con unas jornadas laborales extensas, lo cual hace que empleen su limitado tiempo libre en actividades de ocio multifacéticas asociadas generalmente a un consumo intensivo. Tal como sugieren Rojek y Ritzer, la «nueva clase ociosa» postmoderna difiere ampliamente del concepto original establecido por Veblen. Hasta el punto de que las élites socioeconómicas se encuentran imbuidas en su afán por ser más competitivos, encontrándose atrapadas en un espiral por acumular poder y dinero, al objeto de incrementar su nivel de vida. Mientras tanto, dichos colectivos se caracterizan por ser individualistas y sofisticados en sus prácticas de ocio, lo cual conlleva que dichas prácticas sean cada vez más planificadas, ostensibles, y elegidas de forma compulsiva en busca de una mayor complejidad en la experiencia, tal como apuntan J. I. Ruiz Olabuénaga (1994); G. Godbey (1998); J. L. Paramio (2001); L. E. Alonso (2004, 2005) y S. Álvarez (2006). Situación que es resultado de la escasez y compresión del tiempo libre del que disponen, dada la correlación positiva existente entre sus salarios y la duración de su jornada laboral —véase el cuadro 4 para el caso español y D. L. Costa (2000) para el estadounidense. De ahí la popularidad de un gran abanico de productos y servicios de ocio, principalmente activas, que oscilan desde el ocio digital, parques temáticos, nuevos deportes de aventura, simulación de juegos de guerra (*paintball*), hasta centros *wellness*. Por el lado contrario, encontramos el caso de individuos que teniendo también elevadas jornadas laborales, no pueden traducirlas en mayor renta, lo que hace que en el espacio tiempo libre del que disfrutaban predominen actividades de ocio de carácter pa-

sivo y poco intensivo en gasto: ver la televisión, navegar por internet, chatear, visitar centros comerciales, etc. Dicha división del trabajo y en el empleo del tiempo en ocio da lugar a que se generen en ambos colectivos lo que S. Álvarez (2006: 53) denomina una «frustración del consumo». Unos, los profesionales postmodernos no tienen suficiente tiempo para disfrutar de todo lo que tienen (incluso para consumir es necesario tener tiempo), mientras los trabajadores precarios no pueden trabajar todo lo que quisieran y, de este modo, disponer de mayor renta para poder acceder a las mayores cuotas de consumo que exige el ocio actual.

Sin olvidarnos de estas diferencias en cuanto al uso del tiempo libre y recursos económicos, de forma agregada el incremento en la renta media de la población en las últimas década ha tenido su traslación en el crecimiento acelerado del gasto realizado por los españoles en bienes y servicios de ocio —al igual que sus homólogos europeos y norteamericanos—, superando claramente el gasto en servicios primarios, tal como confirman los estudios de Gabaldón (2006) y M<sup>a</sup>. I. García *et al.* (2007) a nivel micro y macroeconómico respectivamente. Como fiel reflejo del modelo económico actual, se resalta la relevancia de realizar análisis pormenorizados de las preferencias de ocio de los potenciales consumidores con el fin de planificar de forma personalizada y flexible dichas expectativas, según inciden J. Sureda y J. F. Valls (2003, 2004)<sup>8</sup>. Paralelamente, diferentes estudios marcan las pautas que caracterizan al consumidor actual de ocio. Así, encontramos ciertas coincidencias entre las preferencias del denominado consumidor postfordista (L. E. Alonso, 2004, 2005) con el consumidor de ocio. Dichas preferencias inciden en la obtención de una satisfacción que presenta ciertas reminiscencias adictivas en el uso tiempo libre —al asociarse al placer que reporta la recompensa inmediata—, pasando por una mayor flexibilidad y complejidad en las prácticas de ocio, hasta poder realizar múltiples actividades al mismo tiempo y en el mismo sitio, bien sean de tipo cultural, deportivo o turístico; es la «experiencia total» que proponen los centros (comerciales) de ocio actuales.

Se aprecia una mayor similitud en el diseño y construcción de todo tipo de espacios, bien sean culturales, deportivos, de entretenimiento o comerciales. Bajo dichas premisas, y con la proliferación de los actuales centros en España, se observa que no existe una diferenciación nítida entre lo que significan actividades de ocio y actividades de consumo. Aspecto que también se refleja en las estrategias adoptadas en dichos espacios y que pasan, entre otras, por crear un ambiente agradable, seguro y lúdico, que incite a aumentar el gasto de los numerosos

---

<sup>8</sup> Un ejemplo viene representado por los ocho ociotipos que estos autores establecen para cinco países europeos, entre ellos España, que relacionan el estilo de vida con las actividades preferidas como consumidores de ocio, resaltando su gasto en este sector. El estudio clasifica a los ciudadanos en ocho ociotipos: hedonistas, e-inquietos, trabajoadictos, sociactivos, implicados, rutinarios, consolidados y pasivos. Son precisamente los rutinarios, los implicados y los hedonistas los que muestran mayor interés hacia actividades de ocio activas como el deporte o actividades al aire libre, mientras que, son, por este orden, los socioactivos, los trabajoadictos, los consolidados y los inquietos los más pasivos en sus preferencias de ocio.

clientes y visitantes que acuden regularmente. Dentro de esta tendencia integradora, los centros de ocio se diseñan y construyen de tal forma que los usuarios puedan realizar de forma cómoda el mayor número de actividades en un mismo recinto, bien sea comprando, comiendo, alojándose o realizando actividades de ocio deportivo<sup>9</sup>. Toda la organización espacial de las actividades y servicios que ofrecen está claramente racionalizada para conseguir que los clientes empleen el mayor tiempo posible, lo cual conlleva que dediquen más recursos (véase Eizaguirre y García, 2006). Esto se traduce en la actual significación del tiempo libre y del ocio, y que se asocia con diversión, entretenimiento y consumo para un mayor número de personas, especialmente para los jóvenes, con el menor esfuerzo físico posible (bajo el lema de máximo «placer» en el menor tiempo). Para muchos de ellos, resulta hoy en día impensable disfrutarlo si no va asociado al consumo.

Desde la perspectiva de la demanda, se observa cómo las preferencias son cada vez más transitorias, existiendo una creciente variabilidad en los gustos de los ciudadanos españoles, al igual que acontece en otros países avanzados, la cual hace que ciertas actividades tradicionales de ocio entren en un aparente declive (por ejemplo, encuentros sociales en torno a espacios públicos abiertos, o las actividades de carácter político), mientras otras actividades de ocio tradicionales necesitan ser redefinidas (del «ir de compras» se ha pasado al «ir de compras a centros comerciales» —sin necesidad de adquirir, *window shopping*), al mismo tiempo que proliferan nuevas formas de entender el ocio propias del momento histórico, sirviendo como claro exponente los servicios que se integran dentro del «ocio virtual». Estas nuevas formas de ocio presentan una gran importancia futura pues están unidas al desarrollo entre los jóvenes de un emergente «estilo de vida digital».

Mientras, la oferta de los sectores que engloban la industria del ocio es capaz de dar la réplica gracias a su capacidad de adaptación a esta amplia fragmentación y variabilidad. No existe una delimitación homogénea de los ámbitos que integran dicho sector, independientemente de que sean de naturaleza privada (comercial o asociativa) o pública; pero dentro de esta heterogeneidad encontramos cómo se repiten a nivel global áreas como las actividades culturales, las artes escénicas, musicales o audiovisuales, la edición de libros, internet, los deportes y los parques temáticos, tal como reflejan los análisis del sector del ocio realizados por PricewaterhouseCoopers, PWC (2004, 2005) —cuadro 5 (véase p. 106). Pero incluso esta tipología global no puede contemplar las singularidades culturales y sociales de cada país y que, en el caso de España, incorpora actividades de ocio como las taurinas o las loterías y apuestas (García *et al.*, 2007). Por otra parte, debido a

---

<sup>9</sup> Como estudio de casos de esta comercialización creciente del ocio es interesante considerar al ámbito deportivo en España, en concreto el sector del *fitness* y *wellness*, C. Campos, J. F. Nogales y J. Baena (2005). Dicho sector se encuentra en expansión, si observamos el incremento en el número de centros abiertos en los últimos años. En dichos centros conviven una amplia heterogeneidad de actividades; desde aquellas que proceden de la cultura oriental (yoga, taichi...), pasando por las que provienen del mundo anglosajón (sesiones de *personal training*...) u otras que se han recuperado de la cultura clásica (*spas* y balnearios).

CUADRO 5  
EVOLUCIÓN DEL SECTOR DEL OCIO EN ESPAÑA. FACTURACIÓN TOTAL POR SECTOR  
EN MILLONES DE EUROS

	1998	2000	2002	2004	2006	2007	T.M.V.I.
Periódicos.....	2.908	3.692	3.511	3.522	3.651	3.735	2,6
Libros.....	2.738	2.873	2.901	2.991	3.142	3.231	1,5
Televisión convencional.....	1.731	2.311	2.096	2.268	2.500	2.580	4,2
Televisión de pago.....	691	1.241	1.861	2.499	3.360	3.696	19,2
Revistas .....	1.479	1.639	1.640	1.669	1.730	1.769	1,8
Industria cinematográfica ...	745	996	1.268	1.416	1.569	1.629	8,6
Internet.....	279	717	1.095	1.409	1.731	1.884	22,5
Deportes.....	830	935	1.090	1.090	1.290	1.285	5,0
Industria discográfica.....	613	613	588	571	588	616	-0,5
Radio .....	411	502	484	487	521	549	2,7
Parques temáticos .....	185	220	305	371	399	413	8,9
Publicidad exterior.....	198	308	278	278	291	302	4,4
<b>Total .....</b>	<b>12.808</b>	<b>16.047</b>	<b>17.117</b>	<b>18.571</b>	<b>20.772</b>	<b>21.689</b>	<b>5,5</b>

T.M.V.I.: Tasa Media de Variación Interanual.

Fuente: PWC (2004).

la variabilidad en las preferencias de los ciudadanos y condicionantes tecnológicos, de las que depende la oferta actual de servicios y actividades de ocio, estas clasificaciones son siempre transitorias, al no cesar de incorporar nuevas propuestas. Así, por actividades los datos muestran un estancamiento de los sectores tradicionales (por ejemplo, la industria discográfica), debido al daño causado por las nuevas tecnologías digitales; que, paradójicamente, impulsan el crecimiento de otros sectores que se engloban dentro del ocio digital —internet, la televisión de pago y la industria cinematográfica—.

Con el crecimiento exponencial del consumo en el período actual, la industria global del ocio y la española en particular, se caracteriza por intentar canalizar la mayor o menor disponibilidad de renta y tiempo libre hacia actividades de ocio, al mismo tiempo que busca crear necesidades y ofrecer nuevas experiencias a los ciudadanos.

Aunque ya se habían realizado anteriormente algunas aproximaciones sociológicas al estudio del fenómeno del ocio en España (FOESSA, 1975), ha sido a partir de la década de los noventa cuando este sector ha adquirido una mayor relevancia tanto para el sector privado como el público<sup>10</sup>. Dicho interés se ha plasmado

<sup>10</sup> Desde el ámbito público sirva como ejemplo la reciente incorporación y valoración del sector del ocio, junto con el turismo y el deporte, como áreas prioritarias dentro de los Planes Nacionales de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica a partir del año 2000. Consideración que se hace extensible a nivel europeo, donde el ocio aparece como área relevante desde el V Programa Marco de la Unión Europea.

en la proliferación de estudios que, desde diferentes perspectivas metodológicas, analizan preferentemente el empleo del tiempo libre y por ende, las preferencias que manifiestan los ciudadanos en relación con el ocio<sup>11</sup>. Destacan las encuestas realizadas por García Ferrando desde el inicio del período democrático sobre el empleo del tiempo libre de la población española, y sus preferencias de ocio y deporte. Estudios que presentan evidencias estadísticas de que las vivencias que estas actividades pueden aportar están limitadas, precisamente, por la falta de tiempo libre, debido a razones profesionales y a obligaciones familiares, que son el elemento disuasorio para no realizarlas de forma regular. Variable que se mantiene constante en las encuestas de uso del tiempo libre en la Comunidad Europea (European Comission, 2004). Recientemente han aparecido estudios que analizan aspectos del contexto laboral relativos al intercambio entre renta y ocio —así, por ejemplo, numerosas empresas están haciendo que el lugar de trabajo se convierta también en espacio de ocio, ofreciendo a sus trabajadores instalaciones deportivas, de recreo infantil...—, junto con el grado de convergencia o divergencia sobre el empleo del tiempo libre y las preferencias de ocio de los españoles con respecto a los ciudadanos europeos y norteamericanos (J. Sureda y J. F. Valls, 2003, 2004). De donde se deduce que, con relación a la yuxtaposición tradicional entre trabajo y ocio, los españoles muestran mayor interés por el primero que por el segundo; elección justificada por «razones económicas». Por ejemplo, al contrario del estereotipo tradicionalmente asociado al español, los estudios de Sureda y Valls descubren que sólo un 13,2% de los ciudadanos prefiere disponer de más tiempo libre para dedicarlo al ocio, disminuyendo para ello su jornada laboral. Afirman que no están dispuestos a cambiar su salario u horario laboral para poder disponer de más tiempo libre, por lo que la decisión de intercambiar mayor calidad de vida por menor nivel de vida parece no ser deseada por un porcentaje mayoritario de individuos. Estos resultados contravienen la idea de un círculo vicioso entre trabajo y consumo según lo establecido por DeGracia y Schor. Por el contrario, éste parecería ser, por deseado, virtuoso.

Esta actitud generalizada que favorece al trabajo frente al ocio puede explicarse por el hecho de que la doctrina moderna del empleo, junto con el consumo ostentoso y compulsivo, claramente asentada en países anglosajones, comienza a alcanzar a la sociedad española (L. E. Alonso, 2005), donde el estilo de vida se orienta, principalmente, a alcanzar un nivel de vida más elevado. Economistas como J. Schor y R. Frank han venido investigando con una cierta periodicidad sobre el valor que sus compatriotas realmente conceden al trabajo y al tiempo libre. Estos autores constatan que en los últimos treinta años los estadounidenses han optado mayoritariamente por alcanzar un mayor nivel de vida, aceptando mayores salarios, lo cual les ha permitido aumentar considerablemente su capacidad de con-

---

<sup>11</sup> Véanse las aportaciones de organismos (FOESSA, 1975, 1994; INE, 2004b; CIS, 2005) y de autores (entre otros, A. Álvarez, 2004; A. Castilla y J. A. Díaz, 1988; M<sup>a</sup> Á. Durán, 1987; M. García Ferrando, 1992, 1997; M. Ispizua y M<sup>a</sup> J. Monteagudo, 1998; J. I. Ruiz Olebuénaga, 1994).

sumo e inversión. Pero dicho crecimiento no ha ido unido a una reducción de la jornada laboral, como sería factible dados los mayores índices de productividad, y así disponer de más tiempo libre para dedicarlo, si era menester, a actividades de ocio y de tipo extramercado que no exigen desembolso económico. Con gran analogía con las ideas ya presentadas en la década de los sesenta por S. DeGrazia (1963, 1968) y G. Debord (1967), estos autores explican cómo la existencia de un «círculo» de trabajo y consumo y la propia «espectacularidad» de la vida diaria, se deben al papel fundamental que juega el consumo competitivo y posicional, y que provoca el sobreendeudamiento continuo de los individuos, ciclo donde la libertad de elección esconde una carencia manifiesta de autonomía de los individuos.

En España, estas ideas han sido desarrolladas por autores como F. Esteve (2000) que discute la cada vez más escasa contribución del crecimiento económico al bienestar subjetivamente percibido; por A. Cortina (2002) que, desde una perspectiva ética, aboga por el fomento de una actividad consuntiva justa y solidaria, de la cual formaría parte el ocio, y que permita contrarrestar el peso excesivamente materialista de las sociedades occidentales; por L. E. Alonso (2004, 2005) que analiza la influencia del actual modelo político-económico postfordista sobre el consumo como parte del estilo de vida, por R. San Salvador (2006) que analiza cómo el actual significado del ocio postmoderno está afectando negativamente a la forma de entender y ocupar el tiempo libre; o, finalmente, por Sánchez Ferlosio, que al igual que DeGrazia y Debord, cuestiona la independencia de los ciudadanos en el consumo de ocio. Por primera vez «el ir de compras a centros comerciales», según constata el CIS (2005), es valorado por los ciudadanos españoles como nueva actividad de ocio, incluso por encima de otras actividades consolidadas (INE, 2004b; A. Eizaguirre y M. García, 2006).

Es dudoso que este cambio de valores pueda acontecer en la sociedad actual dada la importancia creciente que la industria del ocio está adquiriendo, al haber sido capaz de dirigir y atraer a los individuos hacia un tipo de consumo intensivo en gasto. Analizando la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares realizadas por el Instituto Nacional de Estadística, P. Gabaldón (2006) constata cómo el gasto medio anual en «Ocio, Espectáculos y Cultura» de los hogares españoles se ha incrementado desde 1980 al 2001, desde un gasto relativamente escaso en 1980 de 148,1 € (2,94% del presupuesto) hasta los 1.253,6 € (6% del presupuesto) del último año. Dicho incremento pone de manifiesto un cambio en las preferencias por el consumo de bienes y servicios de ocio. Pautas individuales que también tienen su reflejo desde una perspectiva macroeconómica. A pesar de la falta de estadísticas oficiales que muestren de forma individualizada la aportación económica de cada actividad, diversos estudios promovidos simultáneamente desde varios ámbitos muestran la contribución creciente que estas florecientes industrias realizan al PIBpm y al empleo, situándose en porcentajes que rondan el 5% en ambas magnitudes (véase OMPI (2006) para el caso de Estados Unidos y otros países desarrollados, DCMS (2001) para el Reino Unido, y M<sup>a</sup>. I. García *et al.* (2007) para España). Estos últimos autores resaltan la importancia de la Industria de la Cul-

tura y el Ocio para la economía española, al situarla entre los seis principales sectores productivos. Desde un punto de vista dinámico, estas actividades han registrado un crecimiento del valor añadido y el empleo superior al del conjunto de la economía, al alcanzar entre 1997 y 2003 tasas interanuales de variación del 8,3% y 7,7% respectivamente. Estudios prospectivos como PWC (2005) sugieren que, aunque estos índices de crecimiento pueden ralentizarse, para el sector del ocio en España se prevé que su crecimiento siga siendo superior al del conjunto de la economía para el período 2005-2009.

## 6. CONCLUSIONES

La puesta en práctica de los principios que subyacen al actual modelo capitalista está afectando en múltiples formas a la calidad y nivel de vida de los ciudadanos, así como a la forma de entender y utilizar el tiempo libre en actividades de ocio. De forma general, el actual modelo flexible y globalizado condiciona aspectos esenciales del marco productivo y laboral. En España, esta situación está conduciendo a una clara dualidad en el mercado de trabajo, asociada a una división generacional, entre ciudadanos maduros que detentan un trabajo estable e indefinido, y una pléyade de individuos, principalmente visible en jóvenes, mujeres e inmigrantes, que sólo pueden disfrutar de un empleo precario y temporal. Al mismo tiempo, para la práctica totalidad de colectivos, y aunque se habla por inercia secular de un descenso en el número de horas de trabajo, se observa cómo el actual marco laboral exige elevadas jornadas de trabajo, que dejan poco espacio para el tiempo libre, y cuya cuantía relativa no deja de menguar, reduciendo la calidad de vida.

Respecto al colectivo de trabajadores estables es posible constatar el intercambio que realizan entre menor tiempo libre, debido a la existencia de jornadas laborales prolongadas, a cambio de mayor capacidad adquisitiva. Frente al colectivo de trabajadores precarios, este intercambio es posible gracias a que están ocupados en sectores de elevada productividad, que permiten transferencias de renta bajo la forma de mayores salarios. En ambos casos se genera una frustración como consumidores. Las razones que subyacen en el caso español a este comportamiento de los individuos es la aparición de un ciclo de trabajo y consumo, en el que los individuos están adoptando posiciones de elevado endeudamiento, colocándoles en una situación de fragilidad financiera que les obliga a un mayor compromiso laboral.

En este caso, el aumento de la productividad se ha traducido en un incremento de poder adquisitivo, el cual va dirigido, sobre todo, a la adquisición de vivienda en propiedad y al consumo de bienes y servicios distintos a los de primera necesidad, fomentando, en el escaso tiempo libre disponible, el crecimiento significativo del sector del ocio. A la vista de este diagnóstico, se puede decir que si bien Keynes acertó al predecir que los avances tecnológicos permitirían aumentar los niveles

de productividad en los países occidentales, erró sin embargo al predecir que tal aumento de productividad conduciría, según corroboran autores como Schor y Frank, a una importante reducción de la jornada laboral y al incremento en las actividades de ocio entendidas en su concepción clásica. Desde la perspectiva actual, y como ha quedado de manifiesto en la discusión, el tiempo libre se asocia con actividades de ocio relacionadas con el consumo material, más que con la creatividad.

Paradójicamente, el fin del trabajo que proponía Rifkin se ha convertido en una entelequia en el período actual. En su lugar, si se dispone de un empleo, éste exige mayor dedicación, bajo nuevas modalidades y con una mayor presión. Por otra parte, la dependencia y falta de autonomía del individuo también puede apreciarse desde la perspectiva del tiempo libre, cuyo empleo parece estar realizándose al dictado de los intereses de las industrias del ocio. Hasta el punto que el tiempo libre actual ha terminado por convertirse en una prolongación del tiempo laboral asociado al consumo. Aspecto que lleva a señalar que hoy en día no se entiende ni el tiempo libre ni el ocio sin el gasto monetario asociado al consumo. Ante esta perspectiva, se hace cada vez necesario incidir en otras opciones de ocio menos intensivas en el gasto como alternativa a la mercantilización del ocio. La importancia macroeconómica creciente de las industrias culturales y de ocio en numerosos países occidentales, entre los que destaca España por su capacidad de crecimiento, tanto desde la perspectiva de su contribución al PIBpm como al empleo, ponen de manifiesto cómo este sector ha sabido capitalizar el escaso tiempo libre del que gozan la mayoría de los ciudadanos.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA. 2003. *¿Es sostenible un crecimiento anual del crédito hipotecario a tasas del 20%?*, Madrid, Asociación Hipotecaria Española.
- ALONSO, Luis Enrique. 2000. *Trabajo y postmodernidad: el empleo débil*, Madrid, Fundamentos.
- 2004. «Las políticas del consumo: transformaciones en el proceso de trabajo y fragmentación de los estilos de vida», *Revista Española de Sociología*, 4: 7-50.
- 2005. *La era del consumo*, Madrid, Siglo XXI de España Editores.
- ÁLVAREZ, Santiago. 2006. «Contradicciones en las dinámicas del consumo actual: alineación, frustración e insostenibilidad», *ADOZ Revista de Estudios de Ocio, Ocio y Consumo*, 29: 51-55.
- ÁLVAREZ, Antón (ed.) 2004. «Turismo, ocio y deporte. VIII Congreso Español de Sociología. Transformaciones globales: confianza y riesgo», A Coruña, Universidad de Coruña.
- BDE. 2003. «El endeudamiento de los hogares españoles: evolución y factores explicativos», *Boletín Económico, Banco de España*, noviembre: 47-54.
- BECK, Ulrich. 2001. «Para acabar con el imperialismo de los valores del trabajo», *Archipiélago*, 48: 25-28.
- BEVERIDGE, Lord. 1944. *Full Employment in a Free Society*, Londres, Allen and Unwin [edición en español, Lord Beveridge. 1989. *Pleno empleo en una sociedad libre*. Informe de Lord Beveridge II, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).
- BOURDIEU, Pierre. 1999. *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*, Barcelona, Anagrama.

- BRYAN, Mark L. 2002. *Free to Choose? Differences in the Hours Determination of Constrained and Unconstrained Workers*, Essex, Institute for Social and Economic Research, ISER.
- CAMPOS, Carlos; NOGALES, Juan F. y BAENA, Jesús (eds.) 2005. «El futuro del gimnasio en Europa», VIII Congreso Internacional de Empresarios de Servicios Deportivos, Madrid, Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Deportivas y Asociación Madrileña de Empresarios de Servicios Deportivos.
- CASTILLA, A. y DÍAZ, J. A. 1988. *Ocio, trabajo y nuevas tecnologías*. Madrid, Fundesco.
- CEEACU. 2003. «Los Españoles y el sobreendeudamiento. La información sobre productos de crédito», Madrid, Confederación Española de Organizaciones de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios.
- CHUNG, Judy; INABA, Jeffrey; KOOLHAAS, Rem y LEONG, Sze (eds.). 2001. *Project on the City. Harvard Design School Guide to Shopping*, Londres, Taschen.
- CIRES. 1992. *La realidad social en España, 1990-91*, Bilbao, BBK/Fundación BBV/Caja Madrid.
- CIS. 2005. *Encuesta sobre hábitos deportivos de los españoles. Avance de resultados*, Madrid, CIS.
- CORTINA, Adela. 2002. *Por una ética del consumo*, Madrid, Taurus.
- COSTA, Dora L. 2000. «The Wage and the Length of the Workday: from 1890s to 1991», *Journal of Labour Economics*, 18 (1): 156-181.
- CUENCA, Manuel. 2000. *Ocio humanista. Dimensiones y manifestaciones actuales del ocio*, Bilbao, Instituto de Estudios de Ocio, Universidad de Deusto.
- DCMS. 2001. *Creative Industries Mapping Document, Creative Industries Task Force*, Londres, Department for Culture, Media and Sport.
- DEGRAZIA, Sebastián. 1963. «Tres conceptos antiguos en el mundo moderno: el trabajo, el tiempo, el ocio», *Revista de Estudios Políticos*, 131: 5-20.
- 1968. *Tiempo, trabajo y ocio*, Madrid, Tecnos.
- DOLADO, Juan J. y JIMENO, Juan F. (coord.). 1995. *Estudios sobre el funcionamiento del mercado de trabajo Español*, Madrid, Fundación de Estudios de Economía Aplicada.
- DRAGO, Robert. 2000. «Trends in Working Time in the U.S.: A Policy Perspective», *Labour Law Journal*, 51: 212-218.
- DUMAZEDIER, Joffre. 1968. *Hacia una civilización del ocio*, Barcelona, Estela.
- DURÁN, M<sup>a</sup> Angeles. 1987. «La práctica del ejercicio físico del ama de casa español. Un estudio sociológico», en VV. AA. *Mujer y Deporte*, Madrid, Ministerio de Cultura, Instituto de la Mujer, pp. 91-102.
- 1997. «La investigación sobre uso del tiempo en España en la década de los noventa. Algunas reflexiones metodológicas», *Revista Internacional de Sociología*, 18: 163-189.
- EIZAGUIRRE, Almudena y GARCÍA, María. 2006. «Los Centros Comerciales en España: un binomio ocio-negocio», *ADOZ Revista de Estudios de Ocio. Ocio y Consumo*, 29: 75-78.
- EFILWC. 2003. «Third Survey on European Working Conditions (2000)», Dublín, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- ESTEVE, Fernando. 2000. «Bienestar y crisis del Estado de Bienestar. Elementos para una economía de la felicidad», en Rafael Muñoz de Bustillo (ed.) *El Estado de Bienestar en el cambio de siglo*, Madrid, Alianza.
- EUROPEAN COMMISSION. 2004. *Citizens of the European Union and Sport*, Special Eurobarometer 213, European Commission.
- EUROSTAT. 1996. *Labour Force Survey. Results 1995*, Luxemburgo, European Commission.
- 2001a. *Employment in Europe. 2001*, Luxemburgo, European Commission.
- 2001b. *Labour Force Survey. Results 2000*, Luxemburgo, European Commission.
- 2003a. *Labour Force Survey. Results 2002*, Luxemburgo, European Commission.
- 2003b. *Employment in Europe. 2003*, Luxemburgo, European Commission.

- *Labour Force Survey. 2005, 2<sup>nd</sup> Quarter*. Luxemburgo, European Commission.
- FRANK, Robert. 1999. *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, Nueva York, The Free Press.
- y Cook, Philip J. 1996. *The Winner-Take-All Society*, Nueva York, Penguin.
- FOGEL, Robert W. 1999. «Catching Up with the Economy», *American Economic Review*, 89 (1): 1-21.
- FUNDACIÓN FOESSA (ed.). 1975, *III Informe Sociológico sobre la Situación Social en España*, Madrid, Síntesis.
- 1994, *V Informe Sociológico sobre la Situación Social en España*, Madrid, Síntesis.
- GABALDÓN, Patricia. 2006. «El gasto en ocio de los hogares españoles: su evolución reciente», *ADOZ Revista de Estudios de Ocio. Ocio y Consumo*, 29: 63-67.
- GARCÍA, M<sup>a</sup>. Isabel; FERNÁNDEZ, Yolanda y ZOFIO, José L. 2003. «The Economic Dimension of the Culture and Leisure Industry in Spain: National, Sectoral and Regional Analysis», *Journal of Cultural Economic*, 27: 9-30.
- ; HERRARTE, Ainhoa; MORAL, Julián y ZOFIO, José L. 2007. *La dimensión económica de la industria de la cultura y del ocio en España (1997-2003)*, Madrid, McGraw-Hill.
- GARCÍA FERRANDO, Manuel. 1992. *Práctica deportiva de los españoles*, Madrid, Alianza.
- 1997. *Los españoles y el deporte (1980-1995). Un estudio sociológico sobre comportamientos, actitudes y valores*, Valencia, Tirant lo Blanch.
- GODBEY, Geoffrey. 1998. *Leisure and Leisure services in the 21<sup>st</sup> century*, State College, PA Venture Publishing.
- GRATTON, Chris (coord.). 1996. *Work, Leisure and the Quality of Life. A Global Perspective*, Sheffield, Leisure Industries Research Centre.
- y HOLLIDAY, Simon. 1995. «Time Limits», *Leisure Management*, 30-34.
- y TAYLOR, Peter. 2000. *Economics of Sport and Recreation*, Londres, Spon Press.
- HALL, Stuart; HELD, David y MCGREW, Anthony. 1992. *Modernity and its Futures*, Londres, The Open University.
- HELD, David; MCGREW, Anthony; GOLBLATT, David y PERRATON, Jonathan. 1999. *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, Oxford, Polity Press.
- HENRY, Ian. 2001. *The Politics of Leisure Policy*, Hampshire, Palgrave.
- INE. 1997. *Encuesta de Estructura Salarial, 1995*. Madrid, Instituto Nacional de Estadística.
- 2003. *La sociedad española tras 25 años de Constitución*, Madrid, Instituto Nacional de Estadística.
- 2004a. *Encuesta Continua de Presupuestos Familiares*, INEbase, Madrid, Instituto Nacional de Estadística.
- 2004b. *Encuesta del Empleo del Tiempo Libre 2002-2003*, Madrid, Instituto Nacional de Estadística.
- 2004c. *Encuesta de Estructura Salarial, 2002*. Madrid, Instituto Nacional de Estadística.
- INEM. 2000. Madrid, Instituto Nacional de Empleo.
- ISPIZUA, Marian y MONTEAGUDO, María J. 1998. «Ocio y Deporte en las edades del hombre», en Manuel García Ferrando, Nuria Puig y Francisco Lagartera (ed.). *Sociología del deporte*, Madrid, Alianza, pp. 231-255.
- JACOBS, Jerry y GERSON, Kathleen. 1998. «Who are the Overworked Americans», *Review of Social Economy*, 56(4): 442-459.
- JANNE, Henry. 1968. «Moral de trabajo, moral del ocio: un nuevo tipo humano en perspectiva», en VV.AA. *La civilización del ocio. Cultura, moral, economía, sociología: Encuesta sobre el mundo del futuro*. Madrid, Guadarrama, 13-47.
- KLEIN, Naomi. 2001. *No Logo: el poder de las marcas*, Barcelona, Paidós.
- LÓPEZ, Andreu et al. 2004. *Informe Juventud en España 2004*, Madrid, Instituto de la Juventud, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- MAÑAS, Elena y GABALDÓN, Patricia. 2001. «Los servicios culturales desde la perspectiva del gasto familiar», *Información Comercial Española*, 792: 61-78.

- MFOM. 2003. Índice de precios de las viviendas. Estadísticas del precio medio del m<sup>2</sup>, Madrid, Ministerio de Fomento.
- MTAS. 2003. Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales 2003, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, Rafael (dir.). 2003. *Nuevos tiempos de actividad y empleo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- NAVARRO, Vicent. 2000. *Globalización económica, poder político y Estado del Bienestar*, Barcelona, Ariel.
- OCDE. 1998. *Employment Outlook 1998*, París, Organization For Economic Co-operation and Development.
- 2003. *Employment Outlook 2003*, París, Organization For Economic Co-operation and Development.
- 2004. *Labour Market Statistics*, París, Organization For Economic Co-operation and Development.
- OMPI. 2006. National Studies on Assessing the Economic Contribution of the Copyright-Based Industries. Creative Industries Series N°1, Ginebra, World Intellectual Property Organization.
- PARAMIO, Juan L. 2001. «Cultura, deporte, ocio y regeneración urbana en ciudades occidentales en la era postmoderna», en VII Congreso Nacional de Sociología. Convergencias y Divergencias en la Sociedad Global, Federación Española de Sociología, Salamanca, 22 de septiembre.
- PARAMIO, Juan L. 2004. «La Negación del Ocio en las Sociedades Postmodernas», *Revista de Educación*, 333:223-235.
- PWC. 2004. *Global Entertainment and Media Outlook 2003-2007*, Nueva York, PricewaterhouseCoopers.
- 2005. *Global Entertainment and Media Outlook: 2005-2009*, Nueva York, PricewaterhouseCoopers.
- RACIONERO, Luis. 1983. *Del paro al ocio*, Barcelona, Anagrama.
- RENDUELES, César. 2001. «Si las máquinas firmasen contratos: empresas de trabajo temporal y mercado laboral», *Archipiélago*, 48: 47-51.
- RIFKIN, Jeremy. 1995. *The End of Work*, Nueva York, GP Putman's Sons, Inc. [edición en castellano de 1996, *El fin del trabajo*, Barcelona, Paidós].
- RITZER, George. 2001. *Explorations in the Sociology of Consumption, Fast Food, Credit Cards and Casinos*, Londres, Sage.
- 2002. *McDonaldization*, California, Pine Forge Press.
- ROBERTS, Ken. 1999. *Leisure in Contemporary Society*. Wallingford, CAB International.
- 2004. *The Leisure Industries*. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- ROJEK, Chris. 2000. «Leisure and the Rich Today: Veblen's Thesis After a Century», *Leisure Studies*. 1-15.
- RODRÍGUEZ DÍAZ, Álvaro. 2004. «Hacia una perspectiva constructivista en el análisis del tiempo libre como ocio deportivo», en Antón Álvarez Sousa (ed). *Turismo, ocio y deporte*, La Coruña, Universidad de Coruña: 45-60.
- RUBALCABA, Luis y GABALDÓN, Patricia. 2006. *Fuentes Estadísticas y Explotación Preliminar de la Industria del Ocio y la Cultura en la Comunidad de Madrid*, Madrid, Consejería de Hacienda, Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.
- RUIZ OLEBUÉNAGA, José I. 1994. «Ocio y estilos de vida», en *V Informe Sociológico sobre la Situación Social en España. Sociedad para todos en el año 2000*, Madrid, Fundación Foessa: 459-498.
- 1996. «La Democratización imperfecta del ocio español», en Manuel G. Ferrando y José R. Martínez (ed). *Ocio y deporte en España. Ensayos sociológicos sobre el cambio valencia*, Tirant lo Blanch Libros: 15-24.

- RUSSELL, Bertrand. 1935. *In Praise of Idleness*, Londres, Allen and Unwin [edición en castellano de 1989, *Elogio de la ociosidad*, Barcelona, Edhasa].
- SÁNCHEZ FERLOSIO, Rafael. 2003. *Non Olet*, Madrid, Destino.
- SAN SALVADOR, Roberto. 2000. *Políticas de ocio, cultura, turismo, deporte y recreación*, Bilbao, Instituto de Estudios del Ocio, Universidad de Deusto.
- SAN SALVADOR, Roberto. 2006. «El ocio nos consume», *ADOZ Revista de Estudios de Ocio*, 29: 9-12.
- SANTOS ORTEGA, Antonio. 2003. «Jóvenes de larga duración»: biografías laborales de los jóvenes españoles en la era de la flexibilidad informacional», *Revista Española de Sociología*, 3: 87-98.
- SCHOR, Juliet. 1991. *The Overworked American. The Unexpected Decline of Leisure*, Basic Books, Harper Collins [edición en castellano de 1994, *La excesiva jornada laboral en Estados Unidos. La inesperada disminución del tiempo de ocio*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social].
- 1996. «Work, Time and Leisure in the USA», en Chris Gratton (coord.). *Work, Leisure and the Quality of Life. A Global Perspective*, Sheffield, Leisure Industries Research Centre.
- 1998. *The Overspent American. Why We Want What We Don't Need*, Basic Books, Harper Collins.
- SCOTT, Alan. 1997. *The Limits of Globalisation. Cases and Arguments*, Londres, Routledge.
- SENNETT, Richard. 1998. *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Barcelona, Anagrama.
- SUREDA, Joan y VALLS, Josep F. 2003. *Ociotipos europeos. Packs de Actividades*, Madrid, ESADE.
- 2004. «A Comparison of Leisure Styles in Germany, France, Italy, Great Britain, Spain and Portugal», en Klaus Weirmair y Christine Mathies (ed.). *The Tourism and Leisure Industry. Shaping the Future*, Nueva York, The Haworth Hospitality Press: 151-170.
- TOHARIA, Luis y MALO, Manuel. 2000. «The Spanish Experiment, Pros and Cons of Flexibility at the Margin», en M. Regini y G. Esping-Andersen, *De-regulation and Unemployment: The European Experience*, Oxford, Oxford University Press.
- JANNE, Henry et al. (1967) *La Civilisation des Loisirs. Culture, morale, économie, sociologie: une enquête sur le monde de demain* [edición en castellano de 1968, *La civilización del ocio*, Madrid, Ediciones Guadarrama].
- VEBLEN, Thorstein. 1899. *Theory of the Leisure Class*, Londres, Allen and Unwin [edición en castellano de 1963, *Teoría de la Clase Ociosa*, México, Fondo de Cultura Económica].