

ANNA GIULIA INGELLIS, RICARD CALVO*

DESEMPLEO Y CRISIS ECONÓMICA

Los casos de España e Italia

Introducción y planteamiento del problema

Pese a que la crisis económica actual ha afectado a todos los países de la Unión Europea, sus efectos se han manifestado de forma muy diferente en los distintos territorios que la componen. Un claro ejemplo de ello en el Sur de Europa es la diferencia existente entre la evolución del desempleo en España e Italia, países que si bien, antes de la crisis -I trimestre de 2006-, tenían tasas muy similares (9,07% en España y 7,6% en Italia), después de 7 años de depresión muestran un escenario completamente distinto, 26,16% en España y 11,7% en Italia (INE, ISTAT 2006-2013). Si bien ambas realidades han tenido un impacto similar de la crisis económica en términos de contracción del PIB (-6,7 en España y -8,6 en Italia)- han sido los dos países con la reacción más diferente en el entorno europeo, en términos de reducción de ocupación (-17,7 en España y -3,5 en Italia)¹.

El objetivo principal del presente artículo es el de tratar de explicar una reacción tan distinta, identificando los factores que pueden haber influido en este proceso. Lo que nos lleva a plantearnos cuestiones tales como: ¿se debe a la existencia de características estructurales propias de cada mercado del trabajo o bien es la diferente estructura económico-productiva la que genera esta diferente reacción?, ¿Es posible que la existencia de un marco legislativo distinto pueda tener un peso relevante en la explicación de este fenómeno?

Revisada la literatura sobre la materia, muchos han sido los autores que apuestan porque las diferencias entre las tasas de desempleo de los países están muy relacionadas con las características de su estructura económica

Recibido: 2-XII-2014

Versión aceptada: 8-IV-2015

* Departamento de Sociología y Antropología Social, Facultad de Ciencias Sociales. Universitat de València. Correos electrónicos giuliana.ingellis@uv.es *ricardo.calvo@uv.es

¹ Las diferencias se han calculado entre el dato más alto obtenido antes de la crisis, en cuanto a PIB y ocupación, y los respectivos datos del 2013 (Fuente: Ine y Eurostat).

(entre ellos, Sánchez, 2009; Oliveira y Carvalho, 2010; Rocha, 2012; Torrejón, 2012; y Pitxer et al., 2013), con la diferente regulación del mercado laboral y de la negociación colectiva (Polavieja, 2006; y Molina y Miguelez, 2014) o con los diferentes modelos de sociedad predominantes (Ferrera, 1996 y 1998; Esping-Andersen 1999; Pochic, Paugam y Selz, 2003; López Calle y Castillo, 2004; Kovács y Cerdeira, 2009). Conscientes de ello, en el presente artículo dejaremos de lado el análisis del modelo de sociedad existente en cada uno de ellos, tomando como base la idea de que comparten, como se subraya desde varias fuentes, el denominado «modelo social europeo» (Ferrera, 1998; y, Sapir 2005) y el sistema del bienestar (Esping-Andersen, 1990, 1993 y 1999; Moreno y Serrano, 2007). Por ello, nos centraremos en aspectos más vinculados con lo institucional que tienen que ver con los procesos de flexibilización del mercado laboral y la protección social, sin olvidar de analizar los factores económicos.

Como desarrollaremos posteriormente en el marco teórico, en la mayoría de los estudios comparativos de las dinámicas socio-económicas y de los marcos de regulación legislativos, España e Italia suelen ser incluidos en el mismo *clúster* de modelos de flexibilización (Barbieri, 2009; Damioli, 2012). Pero aunque este planteamiento sea la mejor opción en el marco de la comparación con otros países europeos, en realidad oculta diferencias que pueden resultar muy prolíficas desde el punto del análisis sociológico. Este es precisamente el desafío que nos hemos propuesto con este texto, ya que en la mayoría de los estudios orientados a analizar las fluctuaciones en el empleo y los efectos de la flexibilización del mercado del trabajo (Polavieja, 2006; Barbieri, 2009; Constain et al., 2010; etc.), se limitan a observar la evolución de las tasas de desempleo y de ocupación en sus distintas tipologías (indefinido, temporal, a tiempo parcial etc.). Como veremos, la particular realidad italiana y su comparación con España, permite ampliar la mirada, y concretamente, la aportación de este artículo está en considerar los efectos que los marcos reguladores del mercado laboral pueden tener en el conjunto de la población en edad de trabajar y no solo sobre la población activa.

La comparación entre España e Italia no es fruto de la casualidad, sino que además de representar las dos realidades opuestas en Europa en cuanto al impacto de la crisis económica en el desempleo, como hemos visto, se trata de dos países que comparten muchos rasgos característicos, tanto en términos económicos (tamaño de las empresas, sectores predominantes, nivel de endeudamiento, falta de confianza por parte de los inversores, etc.), como en términos sociales (sistema de bienestar familiar, dinámicas de la población, desempleo juvenil, modelo de ajustes del mercado laboral etc.) (Ferrera, 2007; 1996Barbieri, 2009y), lo que permite eliminar del análisis el efecto de estas variables. Nuestras hipótesis de partida, proponen que las diferentes reacciones no se fundamentan tanto, ni tan solo, en las diferencias existentes en la estructura productiva y en el nivel de riqueza, sino más bien en las diferencias estructurales entre los dos mercados del trabajo antes de la crisis. Diferencias procedentes de dos diferentes procesos de institucionalización de la flexibilización del mercado de trabajo. Los datos utilizados proceden de las encuestas trimestrales de población activa realizadas en ambos

países. La Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística (INE) en España y en el caso italiano, la *Rilevazione Trimestrale Forze di Lavoro* (RFTL) del Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT). En cuanto a los datos económicos se han utilizado varias fuentes: OCDE, Eurostat, INE, ISTAT, Banca d'Italia, GETSHA²). Los periodos considerados para el estudio comparativo han sido: primer trimestre de 2006 como momento anterior a la crisis y primer trimestre de 2012 como posterior.

El texto presenta la siguiente articulación: después del marco teórico, en primer lugar se presentan las diferencias en la reacción a la crisis de ambos mercados de trabajo. A continuación, las diferencias estructurales existentes entre ellos analizando sus características antes de la crisis (prescindiendo por tanto de sus efectos). A su vez, se ha realizado una comparativa en lo referente a la estructura socio-económica y productiva, antes y después de la crisis. Finalmente se presenta un análisis de los dos modelos de flexibilización del mercado laboral y de su influencia en las características estructurales de los dos mercados del trabajo antes de la crisis.

Marco teórico

La temática abordada es claramente multidimensional y compleja ya que ha dado cabida a análisis centrados en distintos conjunto de factores- tanto económicos, sociales, como relacionados con las políticas públicas. Un enfoque bastante consolidado en España considera que la volatilidad de su empleo, rasgo característico de ese país frente a Europa, tiene sus raíces en las características de su estructura productiva (entre otros, Sánchez, 2009; Torrejón, 2012; y, Rocha, 2012). Según este enfoque, la intensa destrucción de empleo experimentada durante la última crisis, se debe a las peculiaridades del fuerte crecimiento económico experimentado en la última fase expansiva del ciclo económico, caracterizado por una tendencia a la especialización productiva en sectores con bajo niveles de innovación y productividad, por la creación de mucho empleo con bajos requerimientos de cualificación y alta tasa de temporalidad. Además, el tejido empresarial español se caracteriza por una organización de la producción y por una gestión orientada a la búsqueda de la competitividad vía reducción de costes, y número de trabajadores (Rocha, 2012). La crisis económica, como indican Ibañez y López Calle (2012) ha puesto de manifiesto la volatilidad del «milagro español», expulsando del mercado de trabajo grandes cantidades de trabajadores de una forma muy rápida y los ha convertido en desempleados. Por otro lado, otros estudios comparativos a nivel europeo (Polavieja, 2006) demuestran que ni la elevada volatilidad del empleo, ni la anómala tasa de temporalidad española pueden explicarse con factores relacionados con su estructura productiva; ya que el análisis de factores del lado de la demanda no parecen superar la prueba de la correlación con un amplio abanico de datos estadísticos a nivel europeo. Como sugiere Polavieja (2006),

² Sindicato de técnicos del Ministerio de Hacienda

el nivel de protección social de los contratos y otros factores institucionales son muy relevantes en este proceso.

Sin quitar relevancia al impacto de la estructura económica en el empleo, frente a una idea de origen neoclásica (Reyneri, 2005) que considera la creación de empleo como el reflejo de la productividad de cada puesto de trabajo para el empresario, el punto de encuentro entre demanda y oferta, identificado con el salario de equilibrio, el marco teórico de referencia que se asume en este artículo es más bien de tipo institucionalista, centrándose en factores relacionados con el marco legislativo laboral y con el proceso de profunda transformación del mercado de trabajo en los países europeos. La llegada del capitalismo financiero, de la sociedad del conocimiento, de la globalización, de la tercerización de la economía, de la deslocalización de la producción y de los cambios en la división internacional del trabajo, ha supuesto en sí una reducción considerable de la cantidad total del trabajo demandado, hasta el punto de identificar la post modernidad con la época del «fin del trabajo» (Rifkin, 1995). Esta reducción en los países capitalistas ha debilitado considerablemente la posición de los trabajadores, fortaleciendo las posiciones neolibertistas orientadas a la reducción de los derechos laborales. Frente al proceso de destrucción de empleo y de transformación del trabajo, la casi totalidad de decisores políticos de los países occidentales, entre ellos los europeos, han impulsado procesos de flexibilización de los mercados laborales (Serrano, 2007b), aceptando la existencia de una conexión entre elevadas tasas de paro y la persistencia de un modelo de trabajo fordista y del sistema de protección social a ello relacionado. Esta posición política, ha reformado profundamente el marco de regulación laboral a favor de la reducción de los derechos de los trabajadores.

A pesar de la existencia de un único marco propuesto por la Comunidad Europea, los modelos nacionales de flexibilización impulsados en los distintos países europeos han sido muy distintos (Serrano, 2004 y 2007a). A partir de la clasificación utilizada por Barbieri (2009) relativa a las tipologías de flexibilidad, donde diferencia entre: *interna* (fundamentada en las funciones), *externa* (fundamentada en el número de trabajadores en la empresa), *temporal* (centrada en el horario de trabajo), y *salarial* (en el salario), cabe destacar que el modelo de flexibilidad adoptado en España e Italia ha combinado principalmente la *externa* y la *temporal*, dando lugar a lo que se definió como modelo *Mediterráneo* de ajuste del mercado laboral a ciclos económicos. En este sentido, tenemos que ser conscientes de que cada modelo tiene su contrapartida: el rechazo en estos dos países a la desigualdad salarial que descende de la aplicación de la flexibilidad a los salarios, les hace preferir la flexibilidad externa, cuya consecuencia es la inseguridad del trabajo. El modelo *Mediterráneo* además se fundamenta en la desregulación parcial del mercado laboral, dirigida a grupos específicos (Esping-Andersen y Regini, 2000), creando de hecho un modelo de contratación dual con dos diferentes tipos de protección y seguridad. Esta dualidad ha sido estudiada por muchos autores (entre otros Ferreiro et al., 2004) a partir de la teoría de *insider/outsider* (Lindbeck y Snower, 1988) que atribuye a la fuerza contractual y negociadora de los *insiders*, frente a los *outsiders*, las disparidades salariales y de protección entre los dos, que acaban que acaban convirtien-

dose en las elevadas tasas de temporalidad y desempleo que se registran. Los considerables costes de despido de los *insider*, su posición en puestos de productividad más alta y otras barreras legales de protección elevan su poder de negociación e mantienen los salarios a niveles superiores al de equilibrio, que según la teoría neoclásica representa el salario que anula el paro voluntario. Además, como se ha evidenciado desde las teorías de la segmentación del mercado del trabajo, las dos tipologías de contratos se han dirigido a dos distintos grupos de población, donde la discriminación entre los ambos grupos se ha fundamentado en la edad y en el género, siendo preferentemente las mujeres y los jóvenes los entrantes en el mercado de trabajo, los *outsider*, y los varones adultos los *insider*. En países como los del Sur de Europa, caracterizados por un *welfare bismarkiano* (Moreno y Serrano, 2007) en el que las garantías sociales están asociadas a la posición laboral, la dualidad contractual genera también un *welfare* dual y provoca un aumento de la desigualdad. Como veremos en el correspondiente apartado, a pesar de que estas características son comunes a los modelos de flexibilidad italiano y español, algunas diferencias en la dualización acaban creando mercado de trabajo diferentes, con reacciones distintas por el lado de la oferta. Para poder entender estas diferencias hay que recurrir a los conceptos que más han caracterizado las nuevas políticas laborales europeas. El proceso de transformación del marco de regulación del mercado laboral en Europa ha afectado profundamente el concepto de trabajo estándar del modelo fordista, separando de hecho el trabajo de la seguridad. En el discurso que ha acompañado la introducción del nuevo modelo destaca el concepto de la flexibilidad, según el cual se concede al lado empresarial la flexibilidad, considerada imprescindible para enfrentarse a las fluctuaciones del mercado de bienes y servicios, y a los trabajadores se les ofrecía una seguridad no necesariamente asociada al trabajo. Este discurso y se ha fundamentado en 3 palabras claves: flexibilidad, seguridad y activación (Crespo y Serrano, 2013). Todas ellas indican un proceso de profunda transformación de la naturaleza ontológica del trabajo y se han implementado a través de políticas nacionales de desregulación de la contratación, de reforma de los sistemas de protección y en las políticas activas del trabajo. Centrando el análisis sobre la transformación del concepto de desempleado, Serrano (2004) nos revela cómo se ha pasado de asociarlo a una condición de exclusión, de la ocupación justamente, a relacionarlo con una actitud, la de la activación. Esta transformación semántica, ha trasladado la responsabilidad de la sociedad y de las instituciones al individuo, al trabajador, potenciando su condición de individualidad, aislamiento y debilidad. Incluso en las definiciones estadísticas, el desempleado no es la persona que no tiene trabajo, sino la que, aun no teniéndolo, lo busca activamente, de no ser así se convierte en una persona «no disponible» para trabajar. Las instituciones se responsabilizan solo de crear un marco estructural, regulador y de servicios de apoyo, para facilitar el papel activo reservado al individuo, dejando a la voluntad individual, la responsabilidad del resultado. Corolario natural de estos cambios semánticos, son las políticas europeas que han permitido esta transformación del empleo como derecho a empleo como oportunidad, son las conocidas políticas activas para el empleo, implementadas en todos los países

Europeos a partir de los 90 (Serrano, 2004 y 2007b). Son políticas orientadas a crear un contexto favorable a la búsqueda activa por parte del trabajador. Los indicadores del *mdt* en los que más se mide y refleja la eficacia de estas políticas son (CE, 2014) el paro de larga duración, la tasa de paro y la inclusión en el *mdt* en particular de algunos colectivos más frágiles y excluidos. A partir de este marco teórico de referencia, la hipótesis de partida del presente análisis es que a generar la diferente reacción de los mercados laborales español e italiano haya influido el modelo de flexibilización adoptado en cada uno de los países. Las desigualdades y diferencias en la aplicación de los nuevos marcos de regulación giran en torno al concepto de flexiguridad. Como hemos visto, en muchos análisis comparativos europeos España e Italia son considerados muy similares en cuanto a modelos de transformación del *mdt*. El análisis que se propone avanza la hipótesis que las dos «dualizaciones» siguen lógicas muy diferentes: en la española las diferencias entre las dos tipologías de contratos afectan a la temporalidad y al diferente coste del despido, que regula diferentemente la conveniencia del empresario hacia un contrato indefinido o uno temporal. La flexibilización italiana, como se podrá comprobar en el relativo apartado y analizar mejor en las conclusiones, ha creado una dualidad que afecta a la naturaleza ontológica del trabajo, proponiendo unas formas contractuales que no han incentivado suficientemente la incorporación al mercado del trabajo. Esta diferencia, es nuestra hipótesis, ha de hecho moldeado los dos *mdt*, después de unos años de aplicación, en dos distintas maneras afectando de forma diferente a la población activa y al trabajo temporal. Esta distinta naturaleza tiene un papel relevante en la explicación de la menor o mayor sensibilidad de los dos mercados a los ciclos económicos.

El impacto de la crisis sobre el mercado de trabajo

Para analizar el impacto de la crisis sobre los mercados de trabajo español e italiano nos centraremos en analizar la evolución que los principales indicadores han tenido en el período 2006-2012, tal como recoge la tabla I.

En Italia los cambios en los indicadores se caracterizan por ser muy poco significativos, con excepción de la tasa de paro y el porcentaje de aquellos que buscan su primer empleo. En concreto, la tasa de actividad sube apenas un punto y los nuevos activos no entran en el colectivo de los ocupados, ya que la tasa de ocupación se reduce en más de medio punto.

Por su parte, la tasa de asalarización sólo ha crecido en 1,59 puntos, siendo el dato siempre significativamente inferior al de España (-7,64). Ello derivado de la importancia que en Italia sigue teniendo el colectivo de trabajadores autónomos -más del doble de la media europea. La temporalidad prácticamente queda sin cambios, siendo un claro indicador de que el mercado laboral italiano no ha reaccionado a la crisis utilizando más contratos temporales.

La tasa de paro es la única que registra una subida considerable. De manera agregada sube en 3,3 puntos porcentuales, llegando al 10,90%. Creciendo más entre los hombres (3,90) que entre las mujeres (2,30), y siendo

Tabla I. Cambios en el mercado de trabajo.
España e Italia entre IT 2006 e IT 2012

<i>Indicadores%</i>	<i>Italia</i>			<i>España</i>		
	<i>2006</i>	<i>2012</i>	<i>Diferencias</i>	<i>2006</i>	<i>2012</i>	<i>Diferencias</i>
Tasa de actividad	48,21	49,27	1,06	57,98	59,94	1,96
Tasa de ocupación	44,53	43,88	-0,65	52,72	45,29	-7,43
Tasa de salarización	73,38	74,97	1,59	81,9	82,67	0,77
Tasa de temporalidad	12,65	13,06	0,41	33,33	23,76	-9,57
Tasa de paro	7,6	10,9	3,3	9,07	24,44	15,37
hombres	6,1	10	3,9	6,81	24,09	17,28
mujeres	9,9	12,2	2,3	12,22	24,86	12,64
jóvenes (15/16-24)	26,4	35,9	9,5	18,7	52,01	33,31
Paro de larga duración	47,09	48,38	1,29	27,38	32,32	4,94
Búsqueda primer empleo	33,55	25,6	-7,95	10,49	8,09	-2,4

Fuente: INE-ISTAT

más alta entre los jóvenes de entre 15 y 24 años, situándose en el 35,90% (+ 9,50 puntos). Pero si analizamos la estructura del desempleo, sorprende que el peso del mismo se ha desplazado de los jóvenes a los adultos, ya que proporcionalmente hay menos parados entre 15 y 34 años y más a partir de 35 años (afectando el fenómeno sobre todo a personas de 45 a 54 años). Nos parece un indicio de que la crisis ha reducido la tendencia del mercado laboral italiano de los últimos 15 años, de reaccionar ante las dificultades económicas creando un mercado dual. En este sentido, la flexibilización del mercado del trabajo italiano ha generado dos grupos: por un lado, los adultos incorporados al mercado del trabajo en fases expansivas del ciclo económico (protegidos por un contrato indefinido y por el artículo 18 del Estatuto de los Trabajadores que impide el despido individual incluso bajo indemnización en empresas con más de 15 trabajadores), y por otro, los jóvenes con contratos de acceso al mercado de trabajo cada vez más precarios, los únicos que habían pagado hasta ahora el precio de la flexibilización (Barbieri, 2009, Bertolini, 2011, De Luigi y Rizza, 2011;). La crisis ha reequilibrado la distribución del peso del desempleo entre todas los segmentos de edad (afectando más a mayores de 45, posiblemente debido a la crisis de la industria mecánica y pesada). Finalmente el paro de larga duración solo sube un punto, mientras que desciende de forma significativa la proporción de parados que buscan el primer empleo, aproximadamente 8 puntos porcentuales.

Por su parte, en España en ese mismo periodo, el dato evolutivo más llamativo es la relevancia de la mayoría de los cambios registrados, ya que la crisis en solo 6 años ha marcado variaciones muy significativas tanto en la población activa como en su composición. Si bien la tasa de actividad ha aumentado en su conjunto en casi dos puntos (1,96), lo más interesante es que la crisis la ha reducido entre los hombres (-2,07) y la ha aumentado significativamente entre las mujeres (5,88).

Por lo que se refiere a las características de la población ocupada, podemos observar que la tasa de empleo en su conjunto se reduce en 7,43 puntos, siendo un dato que esconde una diferencia importante de género: la tasa de ocupación masculina se reduce en 13,48 puntos porcentuales y la femenina tan solo en 1,58 siendo ello es el resultado de la pérdida masiva de trabajo en un sector productivo típicamente masculino como es la construcción. No sufre cambios significativos la desagregación según el tipo de ocupación, autónoma o asalariada. Lo que la crisis sí cambia es la importancia del trabajo temporal sobre el conjunto del trabajo asalariado, reduciéndose la tasa de temporalidad en 9,57 puntos. Destacar que en el primer semestre de 2012 la temporalidad quedaba en el 23,76%, ello debido a que los primeros en ser expulsados del mercado del trabajo han sido los trabajadores temporales. La generalizada utilización de estos contratos en España en los años anteriores explica de alguna manera la rapidez con que ha crecido la tasa de paro, y por tanto la rapidez con que las consecuencias de la crisis se han traducido en más desempleo.

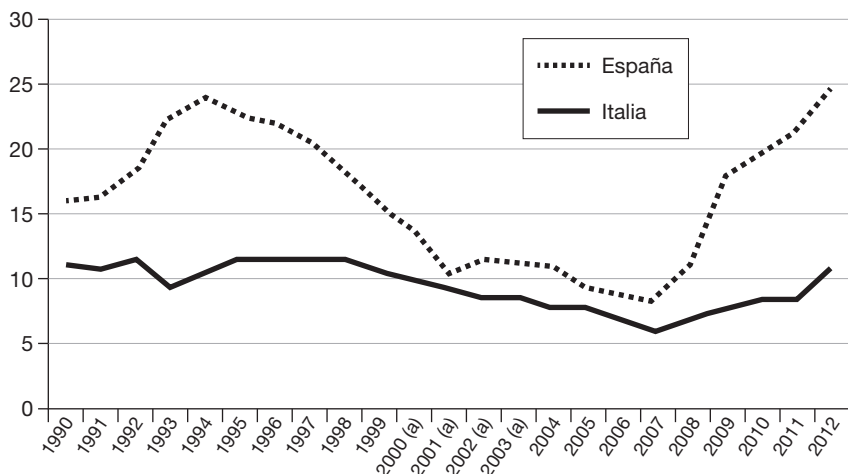
Las tasas de paro (ver tabla II) son sin lugar a dudas el dato que más llama la atención de la situación española, creciendo en 15,37 puntos en seis años. Desagregándola, observamos cómo creció mucho más el paro masculino (17,28) que el femenino (12,64), eliminando así algunas de las diferencias de género existentes anteriormente en el mismo. La subida más significativa la sufre el desempleo juvenil (16-24 años), que sube 33,31 puntos, llegando a situarse en el 52,01%. Si tenemos en cuenta el nivel educativo, cabe destacar que no hay cambios significativos, solo se reduce el peso del paro en los extremos, bien aquellos con bajo nivel de formación, (-0,6) o bien con educación superior (-3,33), subiendo en 4

Tabla II. Tasas de paro. España-Italia 2012

	<i>Tasas de paro</i>		<i>Diferencias</i>
	<i>España</i>	<i>Italia</i>	
total	24,44%	10,90%	1354,00%
hombres	24,09%	10,00%	1409,00%
mujeres	24,86%	12,20%	1266,00%
jóvenes (15/16-24)	52,01%	35,90%	1611,00%
nacionales	22,04%	10,40%	1164,00%
extranjeros	36,94%	15,30%	2164,00%

Fuente: INE-ISTAT

Grafico 1. Evolución tasa de paro. España-Italia 1990-2012



puntos en los niveles intermedios de secundaria obligatoria o de segunda etapa. En cuanto al paro de larga duración la subida del porcentaje es de 4,94 puntos, reduciéndose el peso de las personas en búsqueda de primer empleo sobre el conjunto de los parados en 2,4 puntos porcentuales menos.

Como síntesis de este primer apartado, podemos decir que en Italia el peso de la crisis económica hasta la fecha, ha repercutido menos en el mercado del trabajo que en España, donde se ha mostrado más reactivo. Son rasgos característicos de los dos mercados también en crisis anteriores (ver gráfico 1), ya que en Italia se impone, durante los últimos 20 años, una mayor rigidez y menor sensibilidad de la tasa de paro a los ciclos económicos que en España.

Características de los dos mercados de trabajo previas a la crisis

Por tanto, ¿cómo explicar la diferente reacción? ¿En qué medida se deben a diferencias propias de ambos mercados de trabajo pre-existentes a la crisis? Y en el momento concreto en que llega la crisis económica, ¿en qué aspectos resultan diferentes los dos mercados laborales?

Si observamos las tasas de paro relativas a ambos mercados de trabajo en 2006 (INE, 2006; ISTAT, 2006b), las diferencias no son particularmente llamativas, ya que en España supera ligeramente el 9% y en Italia se sitúa en el 7,6%. Si desagregamos los datos por sexo y nacionalidad (ver tabla III), las diferencias tampoco son considerables, manteniéndose la diferencia en 2-3 puntos más en España. Lo que sí que es destacable es la diferencia existente en la tasa de desempleo juvenil (26,4% en Italia frente al 18,7% en España).

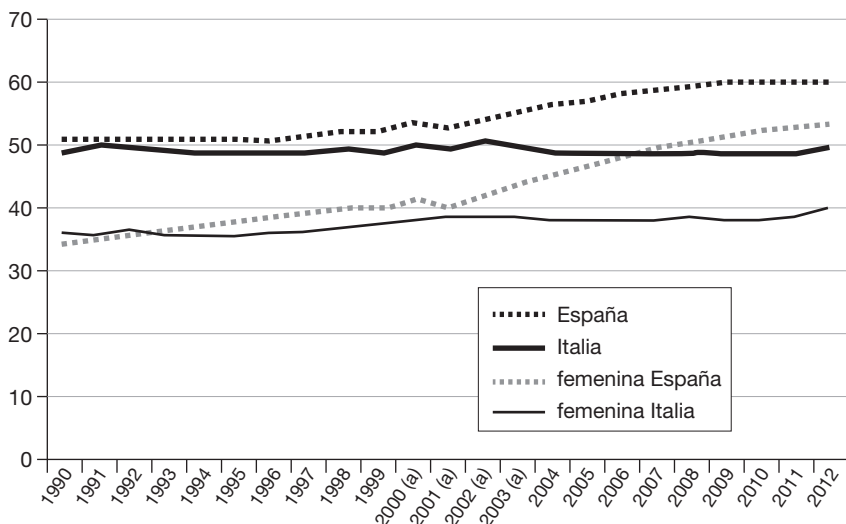
Tabla III. Tasas de paro. España-Italia 2006

	<i>Tasas de paro</i>		<i>Diferencias</i>
	<i>España</i>	<i>Italia</i>	
total	9,07%	7,60%	1,47
hombres	6,81%	6,10%	0,71
mujeres	12,22%	9,90%	2,32
jovenes (15/16-24)	18,70%	26,40%	-7,7
nacionales	8,62%	7,50%	1,12
extranjeros	12,33%	9,30%	3,03

Pero si queremos comparar la capacidad real de las dos economías para generar y mantener empleo no podemos fijarnos tan sólo en las tasas de desempleo, ya que están sesgadas por las de actividad. Si observamos la evolución de estas sí que se ponen de manifiesto diferencias. Calculada sobre la población de 15-16 y más años, en Italia la tasa de actividad (48,21%) es significativamente (-9,77) inferior a la de España (57,98%). Como se puede observar en el gráfico 2, no se trata de una diferencia reciente sino de una diferencia presente en los últimos 20 años. Mientras en España la tasa de actividad ha crecido de manera constante hasta registrar un crecimiento total de casi 10 puntos, en Italia se ha quedado igual. Esta diferencia se hace más manifiesta en la tendencia de la tasa de actividad femenina, tasa que en Italia crece lenta y muy poco (menos de cinco puntos en 22 años), y por el contrario en España aumenta mucho más y rápidamente (20 puntos en este período, lo que supone casi un punto por año).

En 2006, la diferencia entre las tasas de actividad por género resulta similar en los dos países, alrededor de 11 puntos. Sin embargo se puede olvidar que, en España la tasa de actividad es mucho más alta que en Italia. Si añadimos que la tasa de desempleo casi es la misma, queda claro que las tasas de ocupación tienen que ser muy diferentes. En efecto, frente a la española del 52,72%, la italiana es del 44,53%, significativamente más baja. Es por tanto una tasa de actividad mucho menor lo que evita que Italia tenga una tasa de paro tan elevada como la española. Este dato es cuanto menos sorprendente, pues siempre se ha tendido a considerar que la economía y, en general, la sociedad italiana era más moderna que la española. Planteándonos posibles hipótesis que expliquen este fenómeno nos surgen como posibles: a) la riqueza de las familias italianas es más elevada que la española hasta el punto de que ello desanime, en cierta medida, a la incorporación al mercado de trabajo por no ser este económicamente conveniente (hipótesis que se comprobará en el apartado 3 dedicado a la comparación de las condiciones socioeconómicas de los dos países); y b) por otro lado, ¿podemos pensar que la mayor inactividad en Italia es una condición deseada, fruto de una libre elección?. De la lectura del informe del Istat (2011b) dedicado al análisis del perfil de los inactivos, deducimos que no, ya que el porcentaje (42%) de los inactivos disponibles para trabajar, es el triple de la media europea, siendo esta una peculiaridad italiana. Según el mismo in-

Gráfico 2. Evolución tasa de actividad. España-Italia 1990-2012



forme, se trata de personas desanimadas en la búsqueda porque están convencidas de que no van a conseguir ningún resultado como consecuencia de diversas circunstancias: escasez de oportunidades en el mercado local, baja cualificación, juventud o vejez, etc. En el perfil de este tipo de inactivos, trazado por los autores, 6 de cada 10 son mujeres, preferentemente jóvenes, con baja cualificación y meridionales (el porcentaje de desanimados en el Sur es 6 veces el del Norte).

Además de las diferencias existentes entre las tasas de actividad/inactividad y de ocupación, también ponemos nuestra atención en las diferencias en las tasas de asalarización y temporalidad (tabla IV). Pese a que tanto España como Italia, en comparación con el resto de Europa, se caracterizan tradicionalmente por el peso de la pequeña y mediana empresa y del trabajo no asalariado, las tasas de asalarización muestran también diferencias significativas (81,90% en España, 73,38% en Italia), sugiriendo la mayor modernización de la economía española y la consolidada propensión de los italianos al trabajo autónomo. Una de las diferencias más llamativas es la de los asalariados temporales, cuya tasa en España es dos veces y media la italiana, esta última más cercana a la media europea (33,33% la primera y 12,65% la segunda). Temporalidad muy característica del mercado de trabajo español desde la liberalización de las formas contractuales a mediados de los 80 (Toharia, 2002).

Por lo que se refiere a la estructura del desempleo por edades se observa que el porcentaje de parados cuya edad está comprendida entre 35 y 44 años no difiere casi entre ambos países. Una diferencia a considerar es la mayor presencia del desempleo entre los jóvenes en Italia que en España. Esta diferencia no se puede atribuir a diferencias en las tasas de actividad en estas franjas de edad, ya que la misma diferencia que hay entre la tasa de actividad juvenil -66,27% en España y 59,2% en Italia- se conserva entre 45-

Tabla IV. Tasas de asalarización y temporalidad. España-Italia 2006

	<i>Tasa de temporalidad</i>		<i>Diferencias</i>	<i>Tasas de salarización</i>		<i>Diferencias</i>
	<i>España</i>	<i>Italia</i>		<i>España</i>	<i>Italia</i>	
Todos	33,33%	12,65%	20,68	81,90%	73,38%	8,52
Hombres	31,27%	10,61%	20,66	79,21%	69,56%	9,65
Mujeres	36,14%	15,42%	20,72	85,87%	79,26%	6,61

64 años -60,62% en España contra 53,35% en Italia (INE-ISTAT 2006). Ello se puede interpretar como consecuencia de la rigidez del mercado laboral italiano: no pudiendo los empresarios despedir a los trabajadores adultos contratados indefinidos, a causa del artículo 18 del Estatuto de los Trabajadores (Parlamento italiano, 1970). En las fases recesivas o de estancamiento del ciclo económico, reducen las nuevas contrataciones entre los jóvenes. De hecho, la reforma laboral denominada «Job Act», actualmente en fase de aprobación en Italia, y que, por lo menos en las intenciones declaradas por el Gobierno, se propone acabar con la «segregación» de los jóvenes en un mercado laboral sin garantías, lo hace justamente eliminando el artículo 18, permitiendo así el despido bajo indemnización de los trabajadores con contratos indefinidos, prohibido hasta la fecha.

Si tenemos en cuenta el nivel de estudios, se observan diferencias a considerar. Entre ellas, en España el peso de los parados con niveles de estudios mínimos y superiores sobre el conjunto de parados duplica al de Italia. Podemos suponer que en España es mayor el peso de ambos colectivos por el déficit histórico que todavía arrastra el sistema educativo en los primeros ciclos y, paradójicamente, por la elevada proporción de jóvenes que ha ingresado en la Universidad desde hace dos décadas.

También aparecen diferencias muy relevantes en el paro de larga duración (47,09% en Italia frente al 27,38% en España) y en el porcentaje de personas que están buscando el primer empleo (33,55% en Italia y el 10,49% en España). En este sentido subrayamos que muy probablemente la elevada tasa de inactividad italiana tiene algo que ver con estos dos últimos datos: el difícil acceso inicial al mercado del trabajo así como la dificultad de retorno al empleo (justificada por un elevado porcentaje de parados de larga duración), genera la expulsión de un mayor número de personas en edad de trabajar que se convierten en inactivos, en su mayoría no voluntarios (ISTAT, 2011b).

Por tanto, antes de la crisis, España presenta un mercado laboral mucho más dinámico y moderno que Italia, en el que hay muchos más activos, ocupados y asalariados. Pero donde la tasa de temporalidad es mucho más alta y el porcentaje de parados de larga duración o en búsqueda del primer empleo es inferior, mostrando la mayor facilidad de entrada y salida del mercado del trabajo. En Italia en cambio, encontramos un mercado laboral mucho más rígido, manifestado en la proporción del desempleo de larga duración, los casi 20 puntos porcentuales más, y el dato de los que buscan primer empleo (33,55% en Italia frente al 10,49% en España), siendo la temporalidad mucho más baja.

Las estructuras socioeconómicas

¿Hay entonces una correlación entre las características propias de los dos mercados de trabajo y su diferente forma de reaccionar ante la crisis? ¿O se trata de una correlación espúrea tras la que se esconden determinadas variables que afectan a ambas? ¿Es posible que diferentes estructuras de los mercados y sus reacciones a la crisis se deban a diferencias relevantes en la estructura económica y productiva? Para poder contestar a estas preguntas hemos realizado una comparación de las dos situaciones socioeconómicas a partir de algunos indicadores (tabla V y VI). Para comenzar hay que tener presentes dos datos contextuales importantes. En primer término, España cuenta con una población total aproximada de 46,7 millones de habitantes, algo más de 5,1 millones de los cuales son extranjeros. Por su parte, Italia tiene casi 61,4 millones, de los cuales unos 4 millones extranjeros. Y en segundo, la economía italiana es un 50% más grande que la española. Así, sin diferencias relevantes entre 2006 y 2012, mientras el PIB español se situó en torno al billón de euros, el italiano lo hizo en torno a 1,5 billones (INE-ISTAT, 2006, 2012).

La diferencia más relevante entre las dos economías es sin lugar a dudas la diferente distribución sectorial de las actividades productivas, legado de un diferente proceso de industrialización fordista. En Italia observamos una relevante prevalencia del sector de la industria y de la manufactura, y en España de la construcción. Ello se pone de manifiesto en que el valor añadido producido en el sector industrial en España en 2006 es poco más de la mitad del italiano (156.052 contra 273.734,5 millones de euros-Eurostat-«*National Account by 10 branches*» consultado el 13.04.2015); aspecto que vemos de igual manera en el sector manufacturero (130.906 en España contra a 239.825,8 en Italia-*idem*). Antes de la crisis, el sector que no sigue este patrón es el de la construcción, ya que en España representa 124.199,0 millones de euros y en Italia solamente 83.685,1. El particular impacto de la crisis sobre el sector de la construcción español hace que en 2012 los valores sean mucho más parecidos entre ambos (siendo muy similar al dato italiano de partida). Si observamos las diferencias sectoriales desde el punto de vista de la ocupación, el resultado de la comparación no cambia mucho: el sector de la industria en Italia ocupa en valores absolutos casi un millón de personas más y el manufacturero más de un millón y medio, mientras que la construcción sigue suponiendo una mayor importancia en la economía española. Sin embargo, si consideramos las diferencias estructurales de ambas poblaciones y comparamos el eso porcentual de la ocupación por sectores, vemos como la ocupación en el sector industrial en España representa el 27,4% del total y en Italia apenas pasa del 27% (Eurostat-*Labour Forces Survey*-consultado el 15.04. 2015). Y en lo referente a las diferencias salariales, es evidente que los salarios medios italianos son superiores a los españoles. Aspecto, no solamente observable en general en la economía sino también en los sectores más fuertes en términos de producción de riqueza como industria y manufactura. Sin embargo la prevalencia de estos sectores en la economía italiana no repercute en la distribución de los salarios por tipología de actividad productiva.

Tabla V. Salarios anuales medios* -2008

	<i>Salarios medios</i>		<i>Diferencias</i>
	<i>España</i>	<i>Italia</i>	
Sector privado	24.609	29.363	-4.754
Industria (excepto construcción)	26.201	28.643	-2.442
Manufactura	25.795	28.111	-2.316
Construcción	22.744	26.131	-3.387
Servicios privados	24.407	30.376	-5.969

* Salarios por trabajador a tiempo completo equivalente, por empresas con más de 10 trabajadores.

Fuente: Eurostat-2008.

Estas diferencias salariales se reflejan, aunque en menor medida, en el PIB per cápita, en paridad de poder adquisitivo, con diferencias que se mantienen después de la crisis. En España se mantuvo alrededor de 22.400 euros, experimentando una imperceptible caída en 2012, mientras que en Italia en el periodo considerado subió ligeramente, manteniéndose alrededor de la misma cifra (25.300 y 25.700 euros respectivamente en 2006 y 2012).

En cuanto a la renta nacional bruta per cápita en paridad de poder adquisitivo, en España se pasó de casi 27.500 a casi 31.000 euros, y en Italia de algo más de 32.500 a algo más de 35.300. Ambas crecieron durante el periodo de crisis pero la española más. Las variaciones en la renta deben valorarse conjuntamente a su distribución para analizar sus efectos en la condición general de la población. Al efecto consideramos el coeficiente de Gini como indicador de la desigualdad en la distribución. Si al comienzo de la crisis las desigualdades eran muy similares (0,01 más en Italia) después de 6 años han crecido solamente en España pasando el coeficiente de Gini de 0,31 a 0,34. Sin embargo hay que subrayar que la similitud de la situación inicial entre los dos países en realidad es el resultado de una evolución anterior muy diferente: en España «el crecimiento del empleo en los 15 años anteriores a la recesión económica explica el 70% de la reducción de la desigualdad de los ingresos». Por el contrario, en Italia ha habido un crecimiento preferente de las rentas más elevadas (el 1% más rico del país) entre 1980 y 2008, del 7% al 10% (OCDE, 2011).

Por lo que se refiere a la renta neta per cápita la situación de partida presenta, contrariamente a la renta bruta, una situación más favorable en España, con una diferencia de más de mil euros. Mientras la crisis ha dejado sin cambios los datos en Italia, en España ha habido una pequeña reducción, no suficientemente significativa como para igualar la condición de ambos. La diferencia entre la renta bruta y neta en los dos países se explica fácilmente con el dato de la presión fiscal, siendo tradicionalmente mucho más elevada la italiana. Con breves oscilaciones al alza y a la baja, entre 2000 y 2011 en Italia aumenta un punto, situándose en el 42,5% del PIB, un nivel próximo al promedio europeo. Por el contrario, la española sigue

Tabla VI. Principales indicadores socioeconómicos

	Italia		Diferencias		España		Diferencias
	2006	2012*	2006	2012*	2006	2012*	
PIB per cápita	25.300	25.700	400		22.400	22.300	-100
Renta nacional bruta per cápita	32.560	35.330	2.770		27.490	30.990	3500
Renata nacional neta per cápita	17.543	17.563	20		18.573	18.369	-204
Coefficiente de Gini**	0,32	0,31	-0,01		0,31	0,34	0,03
Presión fiscal/PIB	41,70%	44,70%	3%		37%	31%	-0,054
Economía sumergida/PIB***	15,00%	18,10%	3%		17,80%	24,60%	6,80%
Deuda pública/PIB	97,50%	127,00%	30%		33,00%	86%	53%
num. empresa por num. trabajadores	2008	2011			2008	2011	
< 10 trabajadores v.a.	4.197,699	4.146,060	-51639		3.529,541	3.374,736	-154805
< 10 trabajadores%	95,65	95,08	-0,57		95,09	96,01	0,92
total empresas	4.434,823	4.360,651	-74172		3.711,835	3.514,894	-196941

* u año más cercano disponible

** se han considerado los años 2007 y 2011

***Fuente Banca d'Italia Estimación GESTHA 2008

Fuente: elaboración propia con datos varias fuentes (OCDE, Eurostat, INE, ISTAT, Banca d'Italia, GETSHA).

Tabla VII. Evolución de la tasa de pobreza. Italia-España 2008-2010

	2008		2009		2010	
	<i>Italia</i>	<i>España</i>	<i>Italia</i>	<i>España</i>	<i>Italia</i>	<i>España</i>
Tasa de pobreza antes de impuestos y transferencias. Línea de pobreza 60%	0,338	0,344	0,349	0,383	0,363	0,394
Tasa de pobreza después de impuestos y transferencias. Línea de pobreza 60%	0,188	0,206	0,19	0,215	0,201	0,22

siendo una de las más bajas de la UE, alcanzó su cota máxima en 2007 (37,1%) y no ha dejado de caer desde entonces situándose en 2011 en el 31,0%. Traducido a millones de euros esto significa que en 2011 los ingresos del Estado italiano duplican los del español (671.489 frente a 334.016).

En cuanto a la economía sumergida, calculada como porcentaje del PIB, en el 2006 indica una situación más desfavorable para España (17,80% contra al 15,00% de Italia). La crisis hace que la economía sumergida crezca más en España que en Italia aumentando la diferencia entre ambos países (+6,5).

Teniendo en cuenta también la pobreza, como indicador de la situación socioeconómica, observamos que la llegada de la crisis encuentra a los dos países en una situación similar. Si consideramos la tasa de pobreza después de impuestos y transferencias, España en 2008 tiene una tasa de 0,018 puntos superior a la de Italia (tabla VII). Después de dos años, nos encontramos con la misma diferencia entre los dos países pero con tasas ligeramente más elevadas. Si consideramos el dato de la tasa de pobreza antes de impuestos y transferencias veremos que en 2010 la diferencia entre los dos países es un poco más marcada que en el 2008, indicando este dato una mayor capacidad redistribuidora del sistema fiscal español.

Si esta es la situación en cuanto a la riqueza privada y a su distribución, por lo que se refiere a la «riqueza pública», observada a través del indicador de la deuda pública, la situación española es indiscutiblemente mejor, aunque se ha deteriorado mucho en los últimos años al asumir el Estado el coste del rescate del sector financiero privado. En términos de PIB, entre 2006 y 2012 en España pasa del 33% a casi el 86%, mientras que en Italia pasa del 97,5 al 127,3% en el mismo periodo.

En este breve repaso de conjunto de las estructuras socioeconómicas de los dos países no podemos olvidar que ambas economías se han caracterizado tradicionalmente por el peso de las pequeñas unidades productivas dentro del tejido empresarial. De hecho, entre 2008 y 2011, tanto en Italia como en España en torno al 95% de las empresas (incluyendo las unipersonales) tenían menos de 10 trabajadores. Como hemos visto anteriormente el uso de la temporalidad y la facilidad para el despido, han permitido en España reducir muy rápidamente las plantillas, generando muchísimo paro en poquísimos tiempo, cosa que en Italia parece no haber pasado. La prohibi-

ción del despido impuesta por el art. 18 ha impedido que las empresas recurran a la flexibilidad externa como sistema para enfrentarse a la crisis. ¿Ha generado ello un mayor cierre de empresas en Italia? Los datos nos indican todo lo contrario. El porcentaje de empresas cerradas desde 2008 hasta 2011 en Italia es de 1,2%, mientras que en España se han perdido el 4,3%. Por tanto a pesar de tener un tejido empresarial muy parecido en cuanto a tamaño de las empresas considerando el número de trabajadores, las empresas italianas han sabido reaccionar a la crisis de una forma diferente a la española, prescindiendo de un uso masivo de la flexibilidad externa.

Con respecto a nuestra pregunta inicial relativa al diferente impacto de la crisis en términos de paro, esta breve revisión de las consecuencias económicas de la crisis, nos dice que en términos de destrucción de riqueza, no se detectan diferencias que puedan justificar un impacto tan dispar en el mercado laboral. Dos son los factores que a nuestro entender marcan una diferencia tan significativa: salarios medianamente más altos en Italia, y un impacto sectorial de la crisis más marcado en España, centrado en la construcción. De acuerdo con Polavieja (2006), dos son las razones por las que nos parece discutible considerar estas diferencias cruciales para explicar la diferente rapidez en la destrucción de empleo. La primera es que salarios más altos en Italia asociados a una más elevada presión fiscal, producen una distribución de la riqueza más igualada de lo que se pudiera pensar considerando solo la diferencia salarial, como demuestra el dato de la renta neta. Y en segundo lugar, el impacto de la crisis en la construcción junto con la incidencia de la temporalidad en ese sector, puede explicar solo en parte la dinámica del mercado del trabajo, porque el uso de la temporalidad en el mismo tiene una raíz anterior a la crisis y ha sido posibilitada gracias al marco regulador español. Es en ello por tanto que vamos a buscar más explicaciones del problema que nos ocupa.

Las diferencias en la legislación laboral

Al igual que en muchos países europeos, en España e Italia se ha procedido a la desregulación del mercado laboral de origen fordista (Esping-Andersen, 2000; Kovács y Casada, 2007; Miguélez y Prieto, 2009), a través de nuevas formas contractuales más flexibles (Adam y Canziani, 1998). Como hemos podido analizar en el marco teórico, en ambos países el proceso de flexibilización se ha caracterizado por una paulatina «dualización» del mismo, es decir, por la creación de una doble posibilidad de contratación asociada a un diferente sistema de protección social y a diferentes condiciones laborales. Sin embargo, esta similitud esconde algunas diferencias poco tratadas hasta el momento en la literatura y que nos parecen relevantes a la hora de valorar el impacto de la crisis.

Desde mediados de los años 80 el mercado de trabajo español no ha dejado de flexibilizarse con una clara tendencia hacia la precarización, generando incluso una cultura de la temporalidad (Toharia, 2005; y, Carrasquer y Torns, 2007). En este sentido la normativa reguladora ha conocido más de cincuenta reformas (Fundación 1.º de Mayo, 2012) que han afecta-

do a la regulación tanto de la entrada (Lopez Calle y Castillo, 2004; y, Castillo y Lopez Calle, 2007) como de la salida del empleo (Recio, 1994; y, Malo y Toharia, 1999). A la existencia histórica del despido libre, bajo indemnización, se ha agregado la consolidación del uso del empleo temporal de forma tan intensa que los sucesivos cambios normativos, recogidos en diversas reformas laborales, fracasaron en su intento de reducir la tasa de temporalidad (Dolado et al., 2002; Toharia y Malo, 2000). Esta está muy arraigada en España hasta convertirse en su peculiaridad en Europa (Polavieja, 2006); sin embargo no tiene unas causas dominantes claramente identificables, sino que responde a un escenario multicausal (Sola et al. 2013). La realidad nos muestra cómo las empresas han aprendido a utilizar los contratos temporales no sólo como vía de entrada al mercado de trabajo (como vía de selección y prueba previa de los trabajadores), sino como una forma de mantener unas plantillas inestables con las que poder ajustar sus necesidades de mano de obra en caso de encontrarse en una situación de dificultad económica previsible (Martínez Lucio, 1991). Ello ha permitido dualizar el mercado de trabajo español, generando un segmento de trabajadores flexibles caracterizado por una reducida protección (Toharia, 2002; Polavieja, 2003; y, Kovács y Cerdeira, 2009).

En España, el proceso ha sido largo, afectando, aunque en diferentes medidas, a toda la población activa. La «dualización» se ha visualizado sobre todo en la duración de los contratos y en el diferente coste del despido. No ha afectado a la configuración de la relación de trabajo, ya que las nuevas formas contractuales siguen creando relaciones de trabajo asalariado, dependiente, y, aunque en medida proporcional al tiempo trabajado, continúan teniendo las mismas coberturas que los contratos indefinidos: desempleo, contingencias comunes (enfermedades, maternidad, etc.) y formación profesional. Además, la aportación a la seguridad social, ha variado muy poco en comparación con los contratos estándar.

Por el contrario, en Italia el proceso de liberalización de las formas contractuales ha sido mucho más reciente y ha generado un escenario muy diferente. La reforma laboral se llevó a cabo en dos etapas: la primera con el conocido como «Paquete Treu» (la Ley 196 de 24 de junio de 1997) y la segunda con la promulgación de la Ley «Biagi» (ley de poderes 30 de 14 febrero de 2003 y decreto legislativo posterior). Y entre ellas, incluso hubo un decreto legislativo (n.368/2001) que redujo considerablemente las restricciones al uso de los contratos temporales. La reforma introdujo casi cincuenta tipos diferentes de contratos temporales, la mayoría de ellos caracterizados por menores garantías sociales y permitió la ampliación del límite máximo de 36 meses en el uso de estos contratos (Borghi, 2000). Sin embargo muy pocas fueron las que realmente se utilizaron, destacamos dos: trabajo por el medio de ETT y «colaboraciones coordinadas y por proyectos». Con respecto al modelo italiano se habla de «flexibilización *at the margin*» (Damioli, 2012) ya que solo se facilitó el uso de nuevas formas de contratos más flexible para los nuevos contratos, dejando completamente blindada la regulación de los contratos indefinidos. En su mayoría, los nuevos tipos de contratos no configuran relaciones de trabajo asalariado tradicional, pero tampoco coinciden con los autónomos, convirtiéndose en una figura

híbrida (tanto es así que estos trabajadores se denominan «para-subordinados»). Son trabajadores «auto-empleados», aunque dependientes económicamente de un único empleador. La flexibilización de estos contratos es extrema, ya que además de ser temporales, durante muchos años carecían por completo de cualquier forma de protección social (ni desempleo, ni enfermedad, maternidad etc). Además su contribución a la seguridad social ha sido hasta el 2010, muy inferior a la de los trabajadores estándar (10% contra el 33%) pasando a formar parte de un fondo especial, diferente al de los trabajadores estándar. El amplio debate que se creó acerca de la evidente desprotección de estos trabajadores y de la imposibilidad material de que conseguir una jubilación mínimamente digna, impulsó reformas que han ido introduciendo determinadas formas de protección, aunque sin eliminar la profunda dualidad y diferencias. El resultado (Gattoni, 2005) no fue una uniforme y amplia utilización de fórmulas temporales (de hecho la tasa de temporalidad es muy similar a la europea) sino la creación de un nicho de mercado laboral totalmente desprotegido reservado a los sectores más débiles de la fuerza de trabajo, como las mujeres (Saraceno, 2002; Trifiletti, 2003; Barbieri, 2009) o los que entraban por primera vez en el mercado laboral, los jóvenes (De Luigi y Nizza, 2011; Sacconi y Tiraboschi, 2006; Zajczyk et al. 2006; CE, 2012), en particular los jóvenes altamente cualificados (CE, 2012). Ambas leyes sólo han afectado a la flexibilidad relacionada con el acceso al empleo (Mandrioli, 2005) pero en ningún caso con la salida del mismo. De hecho no se modificó el artículo 18 del estatuto de los trabajadores, artículo que impide el despido individual, ni siquiera bajo indemnización, en las empresas con más de 15 trabajadores. A pesar de que las empresas de este tipo representen solamente el 3% del total de las empresas italianas, los trabajadores, protegidos por este artículo representan más del 65% de los asalariados italianos (CGIA Mestre, 2011³). A todo ello hay que añadir que en Italia no existe un sistema de cobertura universal de prestaciones por desempleo como en España. También en este caso se registra una desigualdad muy llamativa entre la protección de los trabajadores estándar en empresas con más de 15 trabajadores del sector manufacturero y el resto. El debate político generado en Italia alrededor de la reforma laboral pivota en torno a la oportunidad de seguir con una marcada diferencia entre los derechos de los trabajos estándar y las nuevas contrataciones. Las posiciones en este debate, opuestas, pueden identificarse entre los sindicatos por un lado y los decisores políticos por otro, partidarios estos últimos, en gobiernos tanto de centro-derecha como de centro-izquierda, de la abolición del artículo 18 y de la introducción del despido libre, bajo indemnización. Esta coincidencia de posiciones políticas ha determinado que, reformas anunciadas por gobiernos de centro derecha, en esta dirección, acaban de ser introducidas por un gobierno de centro izquierda, con el denominado «Jobs Act» aprobado este mismo año.

Como cierre de esta comparación entre los dos marcos legales, cabe destacar que a la introducción de la flexiguridad en ambos países, se ha

³ <http://www.cgiamestre.com> consultado el 15 de septiembre 2014.

asociado a una muy dispar aplicación de las políticas activas para el empleo. En Italia, los servicios de intermediación laboral entre oferta y demanda, sobre todo los públicos, y las acciones orientadas al fomento de la empleabilidad no han acompañado al proceso de flexibilización. La principal reforma realizada en el 1997, atribuyendo esas competencias a las regiones y entidades locales, ha generado enormes dificultades de aplicación debidas a factores vinculados con el casi permanente proceso de transformación del estado hacia un modelo federalista, todavía inacabado. Los servicios italianos de orientación para los trabajadores y para las empresas, de valoración de las competencias, de apoyo a la búsqueda de empleo, de formación continua han demostrado ampliamente su ineficacia, dejando a los trabajadores sin ninguna forma de apoyo a la búsqueda activa de trabajo. Completamente distinta ha sido su implementación en España donde se ha creado una capilar red de servicios territoriales de apoyo al encuentro de la demanda y de la oferta tanto públicos como privados (Serrano, 2008).

Conclusiones

Nuestra primera pregunta de investigación planteaba cuáles eran los factores que habían determinado una reacción ante la crisis tan diferente en el mercado laboral de ambos países. En una primera aproximación, no encontramos suficientes razones para explicarla en relación a la estructura económico-productiva de cada país. Por el contrario en las diferencias en la estructura del mercado de trabajo, encontramos una primera explicación. Los indicadores más significativos de ambos mercados de trabajo muestran diferencias destacables antes de la crisis indicando un menor dinamismo y apertura del mercado italiano (elevada tasa de inactividad en gran parte no deseada, alto porcentaje de desempleo de larga duración y personas en búsqueda primer trabajo, así lo demuestran) y, por otro, por el mayor dinamismo y precariedad del español (relativamente elevada tasa de actividad e inclusión de las mujeres en el mercado laboral, elevada tasa de temporalidad, pero porcentaje bastante más reducido de paro de larga duración y personas en búsqueda del primer empleo). La elevada temporalidad en España y la consecuente posibilidad de ajustar fácilmente sus plantillas a través de despidos, junto a las características del anterior periodo de crecimiento económico, pueden explicar la tan llamativa reacción española.

Pero en nuestro análisis hemos querido dar un paso más, contestando a nuestra segunda pregunta: ¿a que se deben las diferencias estructurales anteriores a la crisis entre los dos mercados de trabajo? Según lo analizado a lo largo del artículo, estas diferencias (mayor inactividad en Italia y mayor temporalidad en España), parecen estar relacionadas con la existencia de un diferente marco regulador. Basado en una legislación laboral más rígida en Italia, marcada por la imposibilidad de despido en empresas de más de 15 trabajadores, y por una menor extensión del principio de causalidad en la aplicación de los contratos temporales, bastante más favorable a las empresas en España, donde las características del mercado de trabajo indican la presencia de un uso destacado de la flexibilidad externa como mecanis-

mo para hacer frente a las fases recesivas. La idea que hemos ido desarrollando a lo largo del análisis, de que diferentes marcos reguladores de la actividad laboral y la cultura del trabajo que ellos acaban generando en cada país, orientan hacia comportamientos distintos tanto en el lado de la demanda, en ámbito empresarial (Fernández-Rodríguez y Martínez-Lucio, 2014), como en el de la oferta, entre los propios trabajadores. Como ejemplo de la primera vertiente, cabe destacar cómo en Italia parece que la limitada posibilidad de recurrir a la flexibilidad externa, ha obligado a las empresas a buscar otras estrategias para reaccionar a la crisis, entre ellas, una mayor orientación al mercado exterior o una continua innovación tecnológica parecen haber moderado su impacto sobre la tasa de desempleo. En todos los análisis relativos a este fenómeno observamos una incidencia en analizar las consecuencias de la flexibilización en el lado de la demanda, pero poco del lado de la oferta. Los datos propuestos en el análisis nos indican que las explicaciones pueden también encontrarse en el diferente comportamiento tenido por la oferta de trabajo ante dualizaciones del mercado laboral tan diferentes.

En España, la diferencia en el tratamiento de los trabajadores estándar y los temporales, se fundamenta en la duración del contrato y en su coste de despido, en principio posible para ambos grupos, como demuestra que la destrucción de empleo afecta en esta fase de crisis tanto a los contratados temporales como indefinidos. Seguramente estas diferencias, como se ha analizado en la literatura sociológica española y en concreto en la teoría *insider/outsider*, han generado un diferente poder contractual entre los dos grupos, creando otras disparidades como desigualdad salarial, diferente acceso a la formación permanente y condiciones de trabajo en general. Pese a ello los trabajadores temporales en España siguen gozando de cierta protección en los momentos de fragilidad de la vida, como hemos visto. A la flexibilidad e inseguridad en la continuidad del trabajo se asocia una relativa protección social, que sigue acompañando al trabajador temporal, tanto en la vigencia de su contrato, como en los momentos posteriores de desempleo. Además, con mayor o menor eficacia, la empleabilidad del trabajador y su responsabilidad en la búsqueda activa de trabajo se ve acompañada por unos servicios de empleo, basados en el sistema de políticas activas de empleo.

En Italia ocurre al revés, ya que un trabajador «atípico» (expresión usada incluso en las estadísticas del ISTAT para referirse a este tipo de trabajadores) ha quedado durante mucho tiempo sin ninguna protección -ni durante los periodos de ocupación ni en su condición de desempleado, mientras que los trabajadores estándar han estado mucho más protegidos que los españoles. La fuerte debilidad de los servicios de apoyo a la búsqueda activa de empleo y de orientación de las empresas, además de la formación continua en Italia, pueden explicar la dificultad en la búsqueda de empleo que genera altas tasas de paro de larga duración y las dificultades de los jóvenes en la búsqueda del primer empleo. En estas condiciones a los que están fuera del mercado del trabajo se les dificulta el acceso, así como las nuevas formas contractuales no compensan el esfuerzo que supone intentar de salir de la condición de inactividad.

Como cierre, en nuestra opinión, estas diferencias han determinado distintas actitudes por parte de la oferta de trabajo. El análisis realizado nos muestra que en Italia ser trabajador atípico no comporta casi ninguna de las ventajas y protecciones sociales asociadas tradicionalmente al trabajo y a su significado. Por lo que ser desempleado puede ser una condición «de larga duración» que supone un aislamiento no tan sólo en tiempo de crisis. Las posibilidades concretas y el apoyo para incorporarse al mercado laboral se ven muy mermadas en el mercado laboral italiano. Las ventajas y los beneficios de la posición de trabajador atípico, durante mucho tiempo no han ido más allá de tener un salario, lo que evidentemente no representan un aliciente suficiente como para incorporarse al mercado laboral.

Referencias bibliográficas

- ADAM, P. and Canziani, P., *Partial De-Regulation: Fixed-Term Contracts in Italy and Spain*, Discussion Paper No. 386, Londres, Centre for Economic Performance, London School of Economics, 1998.
- BARBIERI, P., «Flexible employment and Inequality in Europe», en *European Sociological review*, n.º 6 (2009), pp. 621-628.
- , «Atypical employment and welfare regimes», en *Policy Papers*, Equalsoc, Economic Change, Quality of life & Social Cohesion, vol.1 (2007), pp. 1-23.
- BERTOLINI, S., «Flessibilizzazione del mercato del lavoro e scelte familiari dei giovani in Italia», en *Sociologia del lavoro*, 124 (2011), pp. 148-166.
- BORGHI, V., «Complessità versus flessibilità. Appunti per un programma di ricerca sulle trasformazioni del lavoro», en *Sociologia del lavoro*, 80 (2000), pp. 89-110.
- CARRASQUER, P. y TORNIS, T., «Cultura de la precariedad: conceptualización, pautas y dimensiones. Una aproximación desde la perspectiva de género», *Sociedad y Utopía. Revista de Ciencias Sociales*, 29 (2007), pp. 139-156.
- CASTILLO, J. J. y LÓPEZ CALLE, P., «Una generación esquilmada: los efectos de las reformas laborales en la vida y trabajo de los jóvenes madrileños», *Sociedad y Utopía. Revista de Ciencias Sociales*, 29 (2007), pp. 293-311.
- CRESPO, E. y SERRANO, A., «Las paradojas de las políticas de empleo europeas: de la justicia a la terapia», *Universitas Psychologica*, 12, 2013, pp. 1111-1124.
- COMISIÓN EUROPEA, *¿Atrapados o flexibles? Transiciones de riesgo y políticas a desarrollar para las y los jóvenes trabajadores altamente cualificados en Europa*, Bruselas, CE, 2012.
- , *Employment policy beyond the crisis*, Bruselas, CE, 2014.
- DE LUIGI, N. y RIZZA, C., «La vulnerabilità dei giovani nel mercato del lavoro italiano: dinamiche e persistenze», en *Sociologia del lavoro*, 124 (2011), pp. 117-147.
- DOLADO, J. J., GARCÍA-SERRANO, C. y JIMENO, J. F., «Drawing Lessons from the Boom of Temporary Jobs in Spain », *The Economic Journal*, 112 (2002), pp. 270-295.

- ESPING-ANDERSEN, G. y REGINI, M., *Why deregulate Labour markets*, Oxford, Oxford University Press, 2000.
- FERNANDEZ RODRÍGUEZ, C. J. y MARTÍNEZ LUCIO, M., «El discurso del despido libre en España: una reflexión sobre el papel de los mitos y los prejuicios en las políticas de desempleo españolas», *Cuaderno de relaciones laborales*, 1 (2014), pp. 191-219.
- FERRERA, M. (1996), «The “southern model” of welfare in social Europe», *Journal of European Social Policy*, 6 (1996), pp. 17-37.
- FUNDACIÓN 1.º DE MAYO, *Las reformas laborales en España y su repercusión en materia de contratación y empleo*, Madrid, Fundación 1.º de mayo, 2012.
- GATTONI, B., «La ricerca sulla flessibilità lavorativa in Italia: una rassegna», en *Studi Zancan-Politiche e servizi alle persone* (monográfico dedicado a «Effetti esistenziali e psicologici della flessibilità del lavoro»), 4 (2005), pp. 168-209.
- IBÁÑEZ ROJO, R. y LÓPEZ CALLE, P., «La ficción del milagro económico español a la luz de la crisis financiera», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 2 (2012), pp. 379-407.
- INE, Notas de prensa. Primer trimestre 2006, Madrid, INE, 2006.
- INE, Encuesta de Población activa. Metodología 2005. Descripción de la encuesta, definiciones e instrucciones para la cumplimentación del cuestionario, Madrid, INE, 2008.
- ISTAT, La rilevazione sulle forze di lavoro: contenuti, metodologie, organizzazione, Serie Metodi e norme 32, Roma, ISTAT, 2006.
- ISTAT, Italia in cifre, Roma, ISTAT, 2006b.
- ISTAT, La disoccupazione tra passato e presente, Roma, ISTAT, 2011.
- ISTAT, Disoccupati, inattivi, sottoccupati. Anno 2010, Roma, ISTAT, 2011 b.
- KOVÁCS, I. y CASADA, S. F., «Flexibilidad y desigualdad en el trabajo: tendencias y alternativas europeas», *Sociología del Trabajo* 61 (2007), pp. 99-124.
- y CERDEIRA, M. C., «Calidad del empleo: ¿quiebra generacional versus quiebra societal?», *Sociología del Trabajo* 66 (2009), pp. 73-106.
- LINDBECK, A. y SNOWER, D., *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge, MA, MIT Press, 1988.
- LÓPEZ CALLE, P. y CASTILLO, J. J., *Los hijos de las reformas laborales*, Madrid, UGT, 2004.
- MALO, M. A. y TOHARIA, L., *Costes de despido y creación de empleo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1999.
- MANDRIOLI, E., «Alla ricerca del lavoro perduto: riflessioni sugli effetti della riforma del lavoro», *Studi Zancan-Politiche e servizi alle persone*, 4 (2005), pp. 146-168.
- MIGUÉLEZ, F. y PRIETO, C., «Transformaciones del empleo, flexibilidad y relaciones laborales en Europa.» *Política y Sociedad*. 46, n.º 1-2 (2009), pp. 275-287.
- MOLINA, O. y MIGUÉLEZ, F., «From negotiation to imposition: Social dialogue in times of austerity in Spain», en K. Papadakis y Y. Ghellab, *The governance of policy reforms in southern Europe and Ireland Social dialogue actors and institutions in times of crisis*, Ginebra, ILO, 2014, pp. 87-109.
- MORENO, L. y SERRANO, A., «Europeización del Bienestar y activación» *Política y Sociedad* 44, n.º 2 (2009), pp. 31-44.

- OCDE, *Divided we stand: why inequality keeps rising*, Paris, OCDE Publishing, 2011.
- PARLAMENTO ITALIANO, *Statuto dei lavoratori*, Roma, Parlamento italiano, 1970.
- POLAVIEJA, J., «The incidence of temporary Employment in Advanced Economies: why is Spain different?», *European Sociological Review*, 22 (2006), pp. 61-78.
- , *Estables y precarios: desregulación laboral y estratificación social en España*, Madrid, CIS, 2003.
- RECIO, A., «Flexibilidad laboral y desempleo en España (reflexiones al filo de la reforma laboral)», *Cuadernos de relaciones laborales*, vol. 5 (1994), pp. 57-74.
- REYNIERI, E., «Il mercato del lavoro tra famiglia e welfare», en *Sociologia del mercato del lavoro*, vol. 1, Bolonia, Il Mulino, 2005.
- SACCONI, M. y TIRABOSCHI, M., *Un futuro da precari? Il lavoro dei giovani tra rassegnazione e opportunità*, Milán, Mondadori, 2006.
- SARACENO, C., «I paradossi della flessibilità: una prospettiva di genere e generazionale», en M. Magatti y G. Follin (eds.), *Percorsi di lavoro flessibile*, Roma, Carocci, 2002, pp. 220-230.
- SÁNCHEZ, A., «Crisis y empleo: del mercado de trabajo al modelo económico», Trabajo: *Revista de las Asociación Estatal de Centros Universitarios de Relaciones Laborales y Ciencias del Trabajo*, 2, 2009, pp. 17-47.
- SERRANO PASCUAL, A., *Are activation policies converging in Europe?*, Bruselas, ETUI, 2004.
- «Activation regimes in Europe: a clustering exercise», en A. Serrano Pascual y L. Magnusson (eds.), *Reshaping Welfare State and Activation Regimes in Europe*, Bruselas, Peter Lang, 2007a, pp. 277-319.
- «Estrategia europea para el empleo y regulación del mercado de trabajo», en A. García Laso y R.W. Sanguineti, *Nuevas perspectivas en las relaciones laborales en Europa*, Salamanca, Universidad de Salamanca, 2007 b.
- SERRANO, A. et al., «Protección y flexiguridad. La modernización de los servicios públicos de empleo», Madrid, Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2008.
- SOLA, J., ALONSO, L. E., FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, G. J. e IBÁÑEZ, R., «The Expansion of temporary Employment in Spain (1984-2010) Neither Socially Fair nor Economically Productive», en M. Koch, y M. Fritz, *Non-Standard Employment in Europe. Paradigms, prevalence and Policy Responses*, Basingstoke, Palgrave, 2013, pp. 67-83.
- TOHARIA, L., «El modelo español de contratación temporal», *Temas laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, 24 (2002), pp. 117-142.
- , *El problema de la temporalidad en España: un diagnóstico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2005.
- y MALO, M. A. «The Spanish experiment: Pros and cons of the flexibility at the margin», en G. Esping-Andersen y M. Regini (eds.), *Why Deregulate Labour Markets?*, Oxford, OUP, 2000, pp. 307-355.
- TORREJÓN, M., «El impacto de la crisis económica: ¿Qué es lo que hace a España diferente?», en V. Davýdov y Yákovlev (coord.), *España y Rusia frente a los desafíos de la crisis y el desarrollo innovador*, Moscú, Instituto de Latinoamérica de la Academia de Ciencias de Rusia, 2012, pp. 17-31.

TRIFILETTI, R., «Dare un genere all'uomo flessibile». Le misurazioni del lavoro femminile nel post-fordismo», en F. Bimbi (comp.), *Differenze e disuguaglianze. Prospettive per gli studi di genere in Italia*, Bologna, Il Mulino, 2003, pp. 101-160.

ZAJCZYK, F. et al., *Sfide, rischi, opportunità del mondo flessibile. Uno studio sulla vita quotidiana dei giovani lavoratori*, Milán, Dipartimento Sociologia e ricerca sociale-Università la Bicocca, 2006.

Agradecimientos

Agradecemos encarecidamente al profesor y compañero Enric Sanchis los consejos y reflexiones con las que ha acompañado nuestro trabajo de investigación durante todo su desarrollo, así como las sugerencias aportadas en mérito a la redacción del presente texto y su posterior revisión crítica. Los autores también agradecen a Raúl Lorente (amigo y compañero de Departamento) por la revisión realizada del texto, por sus sugerencias y aportaciones. Y a los evaluadores de *Sociología del Trabajo*, por sus útiles recomendaciones y sugerencias.

Declaración

Declaramos además que no existe ningún conflicto de interés entre el presente texto y ninguna otra publicación y tampoco conflictos relativos a la autoría del mismo.

Financiación

Esta nota muestra los primeros resultados del proyecto de investigación «Flexibilidad laboral en los países de la Europa mediterránea: los casos de España e Italia. Primeros pasos hacia una red de investigación» (proyecto UV-INV-PRECOMP12-80726). Financiado por la Universitat de València.

*Desempleo y crisis económica
Los casos de España e Italia*

Resumen:

En este artículo se analiza la diferente reacción que los mercados laborales italiano y español han tenido ante la crisis económica: la tasa de paro italiana entre 2006 y 2012, ha crecido relativamente poco (pasando del 7,6 al 10,9%) mientras que la española se ha casi triplicado, pasando del 9 al 24,4%. Para ello se han analizado datos relativos a: el mercado del trabajo, la situación socioeconómica y la legislación existente. Tras el estudio realizado, tres parecen ser las discrepancias más relevantes: 1) las diferencias en las tasas de actividad femenina entre ambos países; 2) la menor apertura del mercado laboral italiano en los últimos 20 años; y, 3) la diferente legislación sobre despido y flexibilidad. Se han explorado los posibles factores que explican estas diferencias.

Palabras clave: mercado laboral, impacto crisis, tasa de actividad, paro, temporalidad.

*Unemployment and the economic crisis
The cases of Spain and Italy*

Abstract:

This paper aims to explain why labour markets of apparently similar economies, (Italy and Spain) have reacted so differently to the economic crisis: whereas in Italy the unemployment rate has only slightly increased, (changing from 7.6% to 10.9%), from 2006 to 2012, in Spain it has more than doubled from 9% to 24.4%. We analyzed both data related with the labor market and data regarding the most important socio-economic indicators. The most relevant differences seem to be: 1) a difference in the female labor force participation; 2) less inclusiveness of the Italian labor market in the last 20 years; and 3) different labor market regulations. Throughout the analysis it had been explored the possible factors that help to explain these differences.

Key words: labour market, crisis impact, labour force participation rate, unemployment, temporality.

Recibido: 2-XII-2014

Versión aceptada: 8-IV-2015

* **Anna Giulia Ingellis y Ricard Calvo**, Departamento de Sociología y Antropología Social, Facultad de Ciencias Sociales. Universitat de València. Correos electrónicos giuliana.ingellis@uv.es; ricardo.calvo@uv.es

Sociología del Trabajo, nueva época, núm. 84, primavera de 2015, pp. 7-31.

Reproduced with permission of the copyright owner. Further reproduction prohibited without permission.