

Equipo de Dirección:

Juan José Castillo
Santiago Castillo
Jordi Estivill
Oriol Homs
Carlos Prieto

Equipo de Colaboradores:

Vicente Albaladejo, sociólogo. Valladolid
Francisco Alburquerque, economista. Madrid
Luis Alejos, sociólogo. Bilbao
Alfonso Alonso Barcón, sociólogo. Valencia
David Antona, urbanista. Madrid
Isidor Boix, ingeniero. Barcelona
Demetrio Casares, laboralista. Barcelona
Andoni Cayero, sociólogo. Bilbao
Ricardo Escudero, jurista. Madrid
Ignacio Fernández de Castro, sociólogo. Madrid
J. Ramón Figuera, ingeniero. Madrid
Albert Fina, laboralista. Barcelona
Ignasi Fina, médico. Barcelona
Lluís Fina, economista. Barcelona
José Luis García Molina, psicólogo. Madrid
Marta Gutiérrez, psicóloga. Madrid
Francisco Hernández, sociólogo. Madrid
Michele La Rosa, Sociología del Lavoro. Bolonia
Joaquín Leguina, demógrafo. Madrid
Julián Lobete, sociólogo. Madrid
Antonio Luchetti, economista. Barcelona
Francisco Llera, sociólogo. Bilbao
J. M. Maravall, sociólogo. Madrid
José Marín, jurista. Murcia
Joan Martínez Alier, antropólogo. Barcelona
Javier Matia, jurista. Madrid
Faustino Miguélez, sociólogo. Barcelona
Josep Molsosa, ingeniero. Barcelona
Juan Muñoz, economista. Madrid
Julio C. Neffa, economista. Grenoble
Alfonso Ortí, sociólogo. Madrid
Carlos Palomeque, jurista. Madrid
Francisco Pérez Amorós, jurista. Barcelona
Victor Pérez Díaz, sociólogo. Madrid
Francisco Pérez Espinosa, jurista. Madrid
Ignacio Pérez Infante, economista. Madrid
Manuel Pérez Yruela, sociólogo. Córdoba.
Josep Picó, sociólogo. Valencia
Ignasi Pons, sociólogo. Barcelona
Carlos Romero, economista. Madrid
Jerónimo Saavedra, jurista. Las Palmas
Ricardo Saiegh, médico del trabajo. Madrid
Antonio Sánchez, sociólogo. Sevilla
Joan Eugeni Sánchez, geógrafo. Barcelona
Luis Sanz, urbanista. Madrid
Ángel Serrano, economista. Madrid
Josep R. Tomás, psicólogo. Barcelona
Josep Maria Vegara, economista. Barcelona
Jorge Zapata, ingeniero. Madrid

Sociología del trabajo

9

9
1983

sociología del trabajo

La Economía Sumergida

Arnaldo Bagnasco
Vittorio Capecchi
Enric Sanchís
Josep Picó
Juan Carlos Zubieta
Juan José Castillo
Carlos Prieto
José Manzanares




Queimada
ediciones

9
1983

sociología del trabajo

estudios de trabajo y sociedad

Sumario



	Págs.
PRESENTACION	3
NOTA IMPORTANTE	7
MONOGRAFIA: LA ECONOMIA SUMERGIDA	
La cuestión de la economía informal. <i>Arnaldo Bagnasco</i>	9
La economía sumergida en Italia. Investigación en una región caracterizada por la existencia de la pequeña empresa. <i>Vittorio Capecchi</i>	35
La economía sumergida. El estado de la cuestión en España. <i>Enric Sanchís y Josep Picó</i>	65
El fenómeno de la reventa de billetes en el metro de Madrid: una aproximación sociológica. <i>Juan Carlos Zubieta</i>	95
ARTICULOS SUELTOS	
Técnicas organizativas y dimensionalización de las condiciones de trabajo. <i>Juan José Castillo y Carlos Prieto</i>	
NOTAS	
Informática y ergonomía. <i>José Manzanares</i>	129

Presentación

A finales de noviembre de este año de 1982 se celebra en Roma un encuentro internacional: "La economía sumergida. Los conflictos sociales y el provenir de las sociedades industriales. Las estructuras productivas y la organización social en transformación", cuyo sólo título muestra la importancia de los fenómenos sociales que suelen hoy incluirse bajo esa ambigua y polisémica denominación.

Investigadores y expertos de once países debatirán una serie de cuestiones cuyo denominador común es una reorientación de la investigación que permita partir de un claro planteamiento de los principales problemas en torno a la conceptualización utilizada, los problemas del análisis comparado, los criterios metodológicos. Esa reorientación debe enmarcarse en una reconsideración crítica de los trabajos de investigación realizados, de la naturaleza y alcance de los problemas abordados y de la virtualidad explicativa de los diversos enfoques.

Algunos de los objetivos del encuentro son bien explícitos en este sentido:

— Precisar el significado económico, político, cultural de la economía sumergida como expresión de varias formas de interacción conflictual entre diferentes modelos de desarrollo, entre iniciativa privada y normativa pública, entre clases sociales, entre sexos, entre diversos modelos de cultura, entre diferentes formaciones sociales.

© Queimada Ediciones, 1982.

Reservados todos los derechos en todo el Universo

D. Legal: M-1290-1981

I.S.B.N.: 84-85735-25-0

Diseño: Queimada Gráficas.

Impreso en Queimada Sociedad Cooperativa

c/Astorga, 8 — Teiéf.: 403 52 09 — Madrid-17. España

Queimada Ediciones es una actividad del Fondo de Educación y Obras Sociales de Queimada Sociedad Cooperativa.

— Llevar a cabo un primer análisis comparado, cualitativo y cuantitativo de la economía sumergida identificable en sociedades con diversos niveles de desarrollo.

— Profundizar aquellos aspectos metodológicos de la investigación interdisciplinar sobre economía sumergida; proponer criterios más eficaces de observación y medida; consolidar y desarrollar el cuadro conceptual o esquema de referencia en donde debieran ubicarse todas las investigaciones empíricas; etc.

— Discutir críticamente las perspectivas de la economía sumergida teniendo en cuenta las diversas realidades nacionales y regionales; ¿qué formas inéditas de organización social se pueden proponer sobre la base de esta gigantesca experimentación social y colectiva que está en marcha a través de la economía sumergida?; ¿qué tipo de relaciones, las más eficaces, se pueden establecer entre la economía de producción en gran escala con tecnologías avanzadas y producciones en pequeña escala (familiar, doméstica, comunitaria) capaces de utilizar sea tecnología ligera, sea tecnologías duras, pero descentradas, como la informática?

El retraso de esta línea de investigación en nuestro país es enorme, pese a los desarrollos habidos en tiempos muy recientes.

Partiendo de la difusión en 1980 de algunos artículos en revistas especializadas, es en 1981 cuando tiene lugar una clara llamada de atención que va a concentrar, desde perspectivas y objetivos dispares, a un núcleo relativamente importante de investigadores e instituciones.

Sociología del Trabajo comenzó en el ve-

rano de 1979 la preparación de los que sería en 1981 un número monográfico sobre "Fábrica y Ciudad" que quiso, precisamente iniciar y propulsar el desarrollo de la investigación en áreas de esa problemática.

En 1981, en el *I Congreso de Sociología*, celebrado en Zaragoza, una mesa redonda sobre la economía sumergida convocó a numerosos participantes. En diciembre de ese mismo año se celebra en Madrid un simposium internacional, organizado por la Presencia del Gobierno, que va a ser la ocasión de la difusión de una buena parte de la literatura sobre el tema, sobre todo extranjera, y el punto de inflexión en el crecimiento del interés de políticos e investigadores.

1982 conoce una floración visible en recientes publicaciones que, por el momento, aportan escasas investigaciones concretas sobre nuestro país, con marcos de análisis, en ocasiones, tentativos y provisionales, pero que hacen esperar buenos resultados a corto plazo.

En junio y julio de este mismo año, organizado por el equipo que investiga los "Efectos espaciales de los procesos de reorganización del sistema productivo en la presente crisis económica: descentralización productiva, fábrica difusa y economía subterránea en la provincia de Madrid"(1), con la colaboración del Servicio Técnico de Urbanismo de la Diputación de Madrid, tuvo lugar un seminario internacional con la presencia de A. Bagnasco, V. Capecchi, R. Pahl P. Ceccarelli, siendo ésta una nueva ocasión para un relanzamiento y maduración de estrategias concretas de investigación.

Ese es, a grandes rasgos, el marco en el

cual se inserta este número sobre "La economía sumergida" cuya aparición estaba prevista, en principio, para junio de 1982, como contribución a asentar esa problemática de investigación.

Los artículos de Bagnasco y Capecchi facilitan una aproximación a ese necesario balance sobre la naturaleza y problemática conceptual y metodológica, así como el alcance de los temas implicados. El artículo de Juan Carlos Zubieta es el resultado de la "reconstrucción" de un informe más amplio realizado en discusión amplia con nosotros y que permite incorporar el análisis de una parte de las personas que "trabajaban" para el Metro de Madrid (unas 800), realizado por un joven licenciado en Sociología.

Enric Sanchís y Josep Picó nos presentan, finalmente, un balance —preparado para la reunión de Roma— de la investigación española, enfatizando en el objeto de su tesis doctoral, el trabajo a domicilio. Es de esperar, y desear, que ese balance se quede muy pronto obsoleto por la aparición de las diversas y prometedoras investigaciones actualmente en curso.

El número se completa con el "artículo suelto", de J.J. Castillo y C. Prieto: "Técnicas organizativas y dimensionalización de las condiciones de trabajo", cuya primera versión fue presentada como ponencia al I Congreso de Sociología.

J.J.C.

(1) Equipo compuesto por Juan José Castillo, Francisco Celdada, Francisco López, Tomás Parra y Miguel Rodríguez.

NOTA IMPORTANTE

En el artículo de Juan José CASTILLO y Carlos PRIETO, titulado "Criterios de validez en los métodos de investigación sobre condiciones de trabajo", del nº 6 de la Revista, los duendes de la imprenta jugaron al olvido y al desorden. Para el buen entendimiento del lector, ofrecemos a continuación la corrección de los fallos que en él se dieron.

1. En la página 89 faltaba una referencia relativa a la autoría del artículo, que decía:

"Este trabajo ha sido redactado en el marco del GRUPO DE INVESTIGACION EN SOCIOLOGIA DEL TRABAJO, compuesto, además, por Victor BARRAGAN, Natividad G. DE LEON, Pilar MARCOS, José MARTIN y María Victoria SELGAS".

2. En la página 106 faltaba también, a pie de página, la nota (3):

"(3) Sobre este tema ver J.J. CASTILLO Y C. PRIETO (1981,b)"

3. Las obras y trabajos citados, además de no aparecer todos, lo hacían a pie de página, cuando tenían que haberlo hecho *al final del artículo* con el siguiente orden:

BIBLIOGRAFIA CITADA

"ASSOCIATION FRANCAISE DE NORMALISATION, Conception des Systèmes de travail. Principes ergonomiques à respecter. Norme expérimentale X 35-001 (sept. 1977). in *Le Travail Humain*. 1/1979, pp. 119-128.

CASTILLO, JUAN-JOSE; PRIETO, CARLOS. "Una técnica subjetiva de

análisis de las condiciones de trabajo: las encuestas de satisfacción", en *Revistas de Investigaciones Sociológicas*, nº 31 (1981, a).

"*Cuestionarios de grupo y validación consensual: una técnica de análisis de las condiciones de trabajo*" en *Actas de las Jornadas de Sociología de Euskadi* (Asociación Vasca de Sociólogos). Bilbao, 1981, b.

CRAIPEAU, S.; MONTMOLLIN, M. de; POTIER, S. "*Enrichissement des tâches ou restructuration des tâches? Le cas d'un atelier de conditionnement*" en *Le Travail Humain*, tomo 41, nº 1/1978, pp. 33-41.

CHRISTOL, J. "*Transformation des CT. Peut-on agir? Comment?*" in *Journées d'Etudes des Services Sociaux de l'Association Nationale des Assistants de Service Sociale*, 15 Mayo, 1979, Nancy.

DUBOIS, P.; DURAND, C.; CHAVE, D.; LE MAITRE, G. "*L'autonomie ouvrière dans les industries de série*". París, C.N.R.S. Université París VII, 1976.

DURAND, M.; HARFF, Y. "*La qualité de vie. Mouvement écologique. Mouvement ouvrier*". París, La Haye. Mouton, 1977.

GALLINO, LUCIANO; BELELISSE-RA, A.; CERI, P. "*Per una valutazione analitica della qualità del lavoro*" en *Quaderni di Sociologia*, Nº 2-3, 1976, pp. 297-332.

GRAZIOSI, M., "*Problemi nella misurazione del benessere sociale: indicatori oggettivi e soggettivi*" en *Quaderni di Sociologia*, nº 1, 1979.

GUELAUD, F. y otros, "Pour une analyse des conditions du travail ouvrier dans l'entreprise". París, Armand Colin, 1975 (2ª ed.).

LEPLAT, J.; CUNY, X. "Psicología del trabajo". Madrid, Pablo del Río, 1978.

MAYO, E., "Problemas humanos de una civilización industrial". Buenos Aires, Nueva Visión, 1972.

MONTMOLLIN, M. de, "Les systèmes hommes-machines". París, P.U.F. 1967.

SERVICES DES CT DE LA REGIE NATIONALE DES USINES RENAULT, "Les profils de postes". París, Massou-Sirtes, 1976.

STAINES, C.; QUINN, R., "American workers evaluate the quality of their jobs", en *Monthly Labor Review*, vol. 102, N° 1, January 1979 pp. 3-12.

TEIGER C.; LAVILLE, A.; DESSARS, D.; TOUTAIN, R., "Participation des Syndicats à la Recherche et la Formation en Ergonomie", París, Laboratoire de Physiologie du Travail - Ergonomie du CNAM, 1980.

TORT, B., "Bilan de l'apport de la recherche scientifique à l'amélioration des conditions de travail". París, Laboratoire de Physiologie du Travail et d'Ergonomie, CNAM, Rapport n° 47, 1974.

VANDVYVER, B. "Construction et utilisation de grilles d'évaluation des CT", en *Le Travail Humain*, 1/1978, p. 1-100.

VASILACHIS DE GIALDINO; NOVICK, M.; FORNI FLOREAL, H., "La actuación de las asociaciones profesionales de trabajadores en la determinación de las condiciones de trabajo a través de las Convenciones Colec-

tivas de Trabajo". Buenos Aires, CEIL, marzo 1979.

WISNER, A., "Contenido de tareas y carga de trabajo" en *Sociología del Trabajo*, 1/79, pp. 129-160.

La cuestión de la economía informal(*)

Arnaldo Bagnasco

1. La naturaleza del problema.

De tarde en tarde, se encuentran en las Ciencias Sociales problemas de investigación que se imponen de pronto con fuerza en el cruce de distintas disciplinas y filones de indagación y que tienen contemporáneamente igual influencia en el discurso cotidiano y político como en el caso de la "economía informal". Cuando se produce esto, es necesario naturalmente ser cautos por muchas razones, ante todo debido a la confusión de vocabulario. Basta examinar la cantidad de términos, aparentemente sinónimos, con los que se define el objeto de investigación para darse cuenta de que probablemente uno se ocupa con frecuencia de cosas distintas. La lista es larga: economía oculta, fuera del mercado, sumergida, invisible, ilegal, sector paralelo, trabajo negro, descentralización productiva y así sucesivamente. Los diferentes términos se refieren, por lo general, aparte de los sinónimos propios y verdaderos, bien a perspectivas relativamente distintas según las cuales se observa someramente un mismo campo de hechos, bien a fenómenos distintos pero contiguos entre sí. Queda, por tanto, una cierta posibilidad de referencia unitaria, por más que sea problemática. El término "economía oculta" se emplea y se presta en particular a usos descriptivos. Por motivos que veremos, hemos preferido en el título el término "economía informal", más interpretativo.

Como se decía, en dicho tema, se cruzan muchas líneas de investigación de orígenes distintos. Ciertamente, la teoría dualista del mercado del trabajo, con la aserción de un sector "primario" más estructurado, estable y mejor remunerado, y un sector "secundario", poco estructurado, inestable, con peores condiciones de trabajo, ha preparado el terreno para el descubrimiento de la economía informal y

En el número 7/8, aparte de otras erratas menores fácilmente subsanables por el lector, los demonios de la imprenta nos jugaron otra mala pasada entremezclando tres textos que se incluían en las NOTICIAS. El primero de ellos, sobre las Jornadas de Estudio sobre Condiciones de Trabajo, en Grenoble (pp. 226-227) *no termina* en esa página, sino que sigue, en la página 231, columna de la derecha, desde el último punto y aparte, "en esta dirección...", y termina en la p. 232, con la firma de J.J. Castillo.

La noticia de la colaboración con *Sociologie du Travail* (p. 228) se termina en esa misma página, sin que le correspondan las dos últimas líneas de la columna de la derecha.

Finalmente, la nota de la Conferencia Internacional de Toronto, debida a J. R. Figuera (p. 230), ocupa la primera columna de la p. 231, hasta el final del tercer párrafo: "... vitalidad a este campo". Y desde ahí se va a recoger las dos últimas líneas de la p. 228, para terminar en la p. 229.

Como se apreciará un buen rompecabezas.

En la p. 202 aparecía, por otro lado, una nota perdida, cortada de un texto de corrección que se publica íntegro más arriba.

Pedimos disculpas a nuestros lectores por estos errores y esperamos poder evitarlos cuidadosamente en el futuro.

(*) Extraído de: *Stato e mercato*, Anno I, n.º 1, aprile 1981 Ed. Il Mulino. Traducido por Alberto Villalba. Se publica con la autorización expresa del autor y del editor.

ha contribuido sucesivamente al desarrollo del discurso (Doeringer y Piore, 1971; Cain, 1976; Edwards, Gordon, Reich, 1976; Freedman, 1976; En Italia: Paci, 1973). Esta línea se ha encontrado con el análisis del Estado Asistencial (Welfare State) o, en general, con el del sistema de las garantías económicas y jurídicas (por ejemplo: S. Levitan et al., 1972; B. Harrison, 1978. En Italia: Gallino, 1975; para la línea de investigación que ha surgido de ello: Istituto di sociologia, Università di Torino, 1979. Una bibliografía internacional sobre el *doble* trabajo, relativa a Italia, USA, Reino Unido y Canadá es la de Maraffi, 1976).

Pero el problema de la economía informal surge también en relación con el tema de la pobreza (por ejemplo: Fox Piven y Cloward, 1971; *US Department of Health, Education and Welfare*, 1972). Además, es evidente la conexión con investigaciones de economía y sociología de la familia, no sólo en relación con el problema de la contabilización del trabajo femenino doméstico, sino también con la división interna del trabajo, con la recomposición de fuentes diferentes de ingresos, con las formas de compensación y con las estrategias económicas familiares (Becker, 1973; Gronau, 1973; Schultz, 1974; Terleckyi, 1975; Heckman, 1978; Archambault, 1980. En Italia, por ejemplo: Balbo, 1976, Del Boca y Turvani, 1979; Paci, 1980).

También ha llevado a la cuestión de la relación entre economía formal e informal el análisis de las estructuras industriales, aquí con numerosas aportaciones italianas (véase sobre este punto el párrafo 3). Pero los fenómenos de la producción dispersa y de la descentralización productiva se han redescubierto en otros países, con frecuencia con planteamientos y desenlaces muy similares a los italianos. En Francia, por ejemplo, la línea de investigación estrictamente económica sobre la *sous-traitance*, (con trabajos como el de Sallez y Schlegel, 1963 y el de Sallez, 1972) confluye en estudios e investigaciones sobre la descentralización económica y territorial (como los de Vennin, 1975: Daubigny y Gaudemar, 1980; Degenne y Duplex, 1980 y otros). El mismo tema aflora con acentos del todo similares en España (cfr. Picó, 1980). Una teoría dualista de la estructura industrial en USA es la de Averitt (1968).

También comienzan a explorarse las dimensiones socioculturales del fenómeno (una reciente contribución es la de Sachs, 1980 b), e investigaciones de campo sobre el cambio cultural terminan por chocar con esta cuestión; una experiencia interesante al respecto es la del grupo sobre la *Observation continue du changement social et culturel* del CNRS (resumida al respecto por Mendras, 1980). Se muestra, pues, con claridad, en perspectiva, que ningún estudio de estratificación social y de estructura de clase podrá eludir el problema.

Las líneas y los trabajos recordados constituyen tan sólo ejemplos muy parciales, por más que sean importantes, del material teórico y de investigación que confluye más o menos directamente hoy día en el pro-

blema, todavía no bien definido, de la economía informal.

Aquí uno se puede también preguntar si la cuestión podrá dar lugar a un problema teórico unitario y específico o si, más bien, continuarán desarrollándose líneas de análisis próximas, cada una con definiciones específicas de su objeto, y entre las que será posible una comunicación importante, pero no orgánica. Los trabajos disponibles permiten, de todas maneras, una conclusión evidente: como quiera que se defina, el conjunto de fenómenos en cuestión se muestra generalizado y parece tener relevancia no sólo económica. Su vastedad y profundidad han hecho pensar, por lo tanto, en mecanismos importantes de redefinición y transformación de los sistemas sociales contemporáneos. La impresión se refuerza indirectamente si se considera, como se resaltaba al comienzo, la posibilidad y la toma de diferentes formulaciones "políticas". A este respecto, el caso italiano es probablemente ejemplar. Hallamos aquí dos cristalizaciones principales: la que podremos definir como *lo pequeños es hermoso*, a la que ha contribuido mucho la temática de la "economía sumergida" del CENSIS, y la de la *descentralización productiva*, de ámbito preferentemente sindical. La una, dirigida a proporcionar una imagen positiva del fenómeno, como reacción al estancamiento de los grandes complejos industriales y a las dificultades de programación; la segunda, orientada a evidenciar y contrastar formas típicas de reacción patronal al "Otoño caliente".

Se han realizado muchos intentos para evaluar las dimensiones de la economía oculta. Aparte de las diferentes prácticas de resaltar actividades que por su naturaleza se ocultan, la dificultad preliminar se halla evidentemente en la definición del objeto que hay que resaltar. En general, uno se refiere a actividades "no declaradas", y el juego consiste en el intento de hacer crecer el cálculo del PNB o de la ocupación laboral. Pero esto no elimina la indeterminación, porque la inclusión de actividades diferentes lleva a cálculos distintos y no confrontables entre sí. Por otro lado, en líneas generales, lo que se tiende a hacer surgir en los grandes cálculos estadísticos es la economía de mercado oculta; la contabilización de formas situadas fuera del mercado de producción está unida a problemas muy complejos de conceptualización.

Los Institutos Nacionales de Estadística se preparan en la dirección señalada. El ISTAT tiene en ejecución algunos programas de recogida de datos o informaciones, mientras que la nueva serie de la población activa, basada en la investigación trimestral reorganizada, ha permitido ya hacer crecer, entre 1976 (serie vieja) y 1977 (nueva serie), la media de la tasa de actividad de la población del 35,9% al 38,9%. Se ha revelado muy importante la metodología de las encuestas locales. Algunos sondeos han permitido una comparación entre tasa de actividad oficial y tasa efectiva en la primera mitad de los años 70, resaltando desviaciones que van desde el 8% al 37% (Fuá, 1976). También

se poseen evaluaciones del subcálculo relativas a otros países pero se trata, no obstante, de cálculos indicativos que dan lugar resultados muy aproximativos. Un documento de discusión que se ha hecho circular en una reciente reunión contiene la tabla reproducida más adelante, y que ofrece cálculos publicados en diversos trabajos.

Igualmente difícil es evaluar la evolución del sector en el tiempo, que, no obstante, parece ir en sentido creciente. Un estudio de E. L. Feige (1979), permite evaluar el crecimiento en el caso de los Estados Unidos. En términos de valor añadido, el sector oculto habría crecido entre 1976 y 1978, al menos, 4 veces más rápidamente que el sector considerado oficialmente, pasando del 19,1% del total nacional al 26,6%.

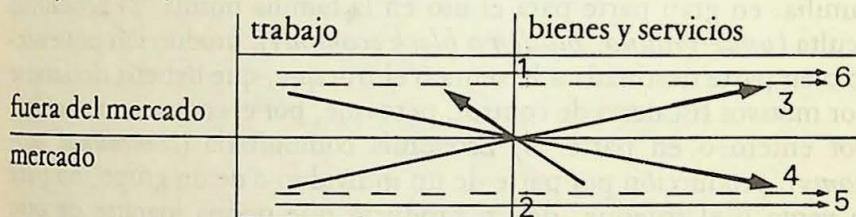
El día en que se pueda disponer de una tabla como la indicada, pero verdaderamente digna de confianza, no está cerca. En todo caso, por encima de la encuesta estadística el problema de base es teórico, ninguno de los estudiosos y de los grupos que trabajan en esta dirección parece haber llegado a un encuadramiento definitivo. En el párrafo siguiente presentamos dos esquemas de definición propuestos por otros autores y que parecen útiles como punto de partida. Yendo más allá de los distintas líneas de procedencia, pretenden constituir una problemática específica de la economía informal.

PAIS	Subcálculo de la renta		Subcálculo del empleo	
	cuantía	en % del PNB	miles	en % de la población activa
Francia	40 mil millones de francos	—	800-1.500	—
Alemania	—	2	—	—
Italia	—	10-20	2.000-7.000	—
Suecia	—	10	—	—
Inglaterra	10-11 mil millones de libras esterlinas	7-8 10-27	— 20.000	3 —

Fuente: Francia, Alemania y Suecia: Klatzmann, 1979; Charreyrow, 1979; *Le Point*, 12-18-XI-79.
Italia: Pettenati, 1979; CERES, 1978 y documentos del seminario ISPE sobre la economía subterránea del 14-VI-79.
Inglaterra: *The Economist*, 30-VI a 6-VII-79 y 22-IX-79.
Estados Unidos: *Fortune*, 9-X-78; Feige, 1979.

2. Dos esquemas para la definición del fenómeno.

El primero es propuesto por I. Sachs (1980) y tiende a establecer "una especie de tipología de situaciones que, en conjunto, constituyen el campo de investigación de la economía oculta, y que deberían facilitar su estudio comparativo" (p. 7). El término "economía oculta" es elegido con referencia a todo lo que la Contabilidad nacional no registra, sea por motivos conceptuales, sea causa del ocultamiento de los datos. Dicha economía comprende, por un lado, los fenómenos de producción *fuera del mercado* (entre ellos, la *economía doméstica*) y, por el otro, los *mercados paralelos* (sean o no ilegales). El esquema está formado entonces como una tabla de doble entrada, con referencia a las dimensiones mercado-fuera del mercado y trabajo-bienes y servicios.



La *línea 1* se refiere a la economía doméstica. En este caso, el trabajo no se contabiliza y los bienes y servicios producidos son consumidos en el ámbito familiar.

Línea 2: economía de mercado, privada y pública. Aquí puede incluirse asimismo el sector cooperativo, que, sin embargo, tiene componentes de 4 y de 6.

Línea 3: es el sector de intervención directa del Estado, que comprende, bien sus funciones tradicionales, o bien las más modernas formas de Asistencia Social (Welfare). Puede indicarse en forma resumida como "fuera del mercado" del sector público.

Línea 4: se refiere a pequeños productores autónomos y a la economía familiar campesina, que comprende también elementos de 1.

Línea 5: se refiere a los mercados paralelos y a la mayor parte del "trabajo negro" en sentido propio. El tipo de mercado paralelo y el límite entre mercado oficial y mercado paralelo admiten una gran variabilidad empírica en relación con distintos contextos institucionales y jurídicos.

Línea 6: son la economía comunitaria, las actividades benéficas o de beneficencia, los intercambios de la vida asociativa, etc.

Línea 7: define la economía doméstica "colonizada" por la oferta de la economía de mercado ("hágalo Vd. mismo") y su simple apéndice. Si se considera además la dotación de bienes de consumo domésticos —tales como electrodomésticos, automóviles, etc.— la economía

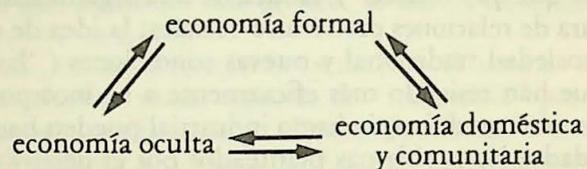
del tipo 1 comprende siempre, por lo general, hoy en día, elementos de 7.

En la práctica, el esquema identifica todas las dimensiones esenciales del fenómeno y podemos hallar en ello una huella de todos los principales componentes que confluyen en el discurso sobre la economía informal. Dada su naturaleza descriptiva, no contiene hipótesis sobre las conexiones entre los distintos tipos. El segundo esquema que presentamos es menos analítico que el precedente pero plantea, precisamente, la cuestión en términos de relación entre los tipos. Ha sido elaborado y renovado mediante distintas contribuciones de J. I. Gershuny y R. E. Pahl (Gershuny, 1979; Pahl, 1980; Gershuny y Pahl, 1980). El término "economía informal" es empleado para abarcar tres áreas de fenómenos: (1) economía doméstica (*household economy*), producción no para la venta, por parte de los miembros de una familia, en gran parte para el uso en la familia misma. 2) Economía oculta (*underground, hidden o black economy*), producción por entero o en parte destinada a la venta o el trueque, que debería declararse por motivos fiscales o de control, pero que, por el contrario, es oculta, por entero o en parte. 3) Economía comunitaria (*communal economy*), producción por parte de un individuo o de un grupo, no para la venta o el trueque, de un producto que podría lograrse de otro modo y cuyos consumidores principales no son sus productores. La definición se emplea para apoyar una tesis. Supuesto que siempre han existido economías de este tipo, varía, sin embargo, su relación mutua. Economía formal y economía informal se desarrollan a diferentes velocidades, y "hay buenas razones para esperar un crecimiento de la economía informal a costa de la formal" (Gershuny y Pahl, 1980, p. 7). El razonamiento es el siguiente: en los últimos 150 a 200 años, el aumento de la producción ha estado asociado al desarrollo tecnológico y a la gran organización; hoy día, tal tendencia se interrumpe. La nueva tecnología permite una producción menos costosa, más eficiente y, con frecuencia, también más rentable si se organiza a escala reducida; los cambios jurídico-institucionales (seguros sociales, legislación laboral, tasación, etc.) estimulan la tendencia, que parece seguir la producción de servicios. En igualdad de condiciones, igual que el coste del trabajo, el coste de los servicios crece a un ritmo superior al de la industria, dado el menor incremento de la productividad. En consecuencia, también en este caso son probables substituciones mediante modalidades informales de producción.

La evolución del empleo en la economía formal sería un síntoma de la redefinición de los límites entre ambos sectores. La disminución del empleo en la industria, documentada en muchos países desarrollados en el transcurso de los años 60 y 70 (hay una comparación entre Bélgica, Dinamarca, Alemania, Holanda, Estados Unidos, Suecia, en Brown y Sheriff, 1979, p. 239) se ha compensado mediante el creci-

miento en el sector terciario, pero existen síntomas de dificultad en este proceso de substitución (Pahl, 1980, p. 3).

Como consecuencia de lo dicho, se establecen procesos de transferencia entre economía formal e informal, que es posible explicar con referencia a un esquema de tres dimensiones donde, en lo que respecta a la economía informal, se colocan, a un lado la economía oculta, y, al otro, la economía doméstica y la comunitaria.



Son posibles 6 direcciones de flujo entre los 3 sectores, cada una de las cuales está determinada por las condiciones técnicas y sociales para la producción de un bien o servicio concretos, en un determinado momento. Algún ejemplo: en un primer tiempo, la lencería para lavar se envía a la lavandería (línea 1), pero la difusión de las lavadoras eléctricas sitúa en la familia la producción de este servicio (línea 2). La disponibilidad de instrumentos incluso sofisticados para la producción de bienes y servicios a pequeña escala permite *situar* en casa, en el ámbito de la economía doméstica, o desarrollar como economía comunitaria una serie de actividades, bien para ahorrar, o bien para ganar dinero (en tal caso, el paso es de la economía formal a la oculta), o bien asimismo para la búsqueda de una satisfacción en el trabajo que las actividades formalizadas ya no proporcionarán. El incremento del coste del trabajo en la economía oculta puede disminuir y una parte de la producción doméstica y comunitaria puede desplazarse hacia la oculta (línea 6). La tesis central es que, mientras en los últimos dos siglos la principal tendencia ha sido la de las líneas 1 y 4, es posible que las transformaciones más significativas en el futuro sean en el sentido de las líneas 2 y 3.

El esquema descrito plantea interrogantes basados en las causas de las transferencias de una u otra actividad; plantea a continuación, asimismo, un segundo orden de problemas. Con palabras de Pahl (1980, p. 6) "es necesario desarrollar un modelo de la estructura social de la economía informal". Se puede actuar considerando las siguientes categorías de la estructura social del mercado de trabajo informal: 1) quienes tienen destrezas y servicios que vender o intercambiar y que tienen conocimiento y contactos locales para el acceso a los mercados informales; 2) quienes, sin tener destrezas o productos vendibles, tienen, sin embargo, acceso a las redes locales y disponen de recursos para comprar bienes y servicios producidos informalmente, de los que tiene necesidad; 3) quienes carecen de habilidades, conocimiento o recursos para contribuir a la economía informal. Es posible entonces

que fracciones más proletarizadas de la clase obrera y de las capas medias empleadas, en el caso de tener precedentes de movilidad geográfica, sean los estratos mejor situados respecto a las oportunidades de la economía informal. La observación es importante porque supone una serie de implicaciones que pueden llevar lejos, si se desarrollan. El significado específicamente sociológico de los fenómenos en cuestión ("en la economía informal, típicamente *quién* conoce es más importante que *qué* conoce"); la idea de una organización localista de la estructura de relaciones económico-sociales; la idea de un entrelazado entre sociedad tradicional y nuevas condiciones ("las categorías o estratos que han resistido más eficazmente a su incorporación en los valores dominantes del capitalismo industrial pueden hacer frente con más facilidad a los problemas planteados por el declive de la ocupación formal"). En estas condiciones, paradójicamente, "la fuerza en el mercado de trabajo puede convertirse en una desventaja en la recesión". Será necesario volver sobre esta afirmación, y deben desarrollarse y aclararse, las implicaciones precedentes incluso a riesgo de producir equívocos. El hecho es que no se pueden comprender más a fondo estos procesos o cualquier otra implicación del discurso sobre la economía informal si no se sale de la simple visión de la transferencia de un sector a otro de la producción. La cuestión principal es la relación entre determinados tipos y procesos de economía formal y determinados tipos y procesos de economía informal, *en la medida en que se hallan ligados entre sí dentro de una estructura particular y estable de relaciones*. Con otras palabras, no se trata tan sólo de ver si una actividad se transfiere de lo formal a lo informal, sino cómo están ligadas y unidas ciertas actividades formales y otras informales. Tan sólo bajo esta perspectiva se puede comenzar a trabajar sobre la pregunta que también Pahl plantea al término de su trabajo seguido hasta aquí; es decir, si estos cambios están ligados a macrocambios en la economía política del capitalismo contemporáneo. A este respecto, la realidad italiana y la experiencia lograda sobre ello en estos años pueden decir algo.

3. El juego de lo formal y de lo informal. Qué enseña la experiencia italiana.

No nos ocuparemos de la economía informal en sus distintos aspectos, sino tan sólo de cómo ha surgido la misma en el ámbito de los discursos sobre la industrialización de la pequeña empresa y sobre la descentralización de la actividad productiva. Lo que significa, evidentemente, dejar fuera otras dimensiones importantes; o, más concretamente, otros puntos institucionales de articulación entre lo formal y lo informal. Es, sin embargo, una perspectiva útil para plan-

tear después la cuestión del posible significado queneral del fenómeno. En los términos del esquema de Sachs, la estructura de relaciones que se establezca afectará esencialmente a los procesos descritos en las líneas 2 y 5 (economía de mercado y mercados paralelos), pero, prácticamente, todos los demás procesos se pondrán en relación con éstos, de modo específico. Según el esquema de Gershuny y Pahl, se examinarán los 3 términos —economía formal, oculta y doméstica— pero, más que pasos del uno al otro, se tratará de observar relaciones estables entre los tipos.

Con frecuencia, en las aportaciones extranjeras el tema de la economía informal se orienta a tomar aspectos de "resistencia" por parte de quien ha sido tocado por la crisis en el mercado laboral, o también de "invención" de espacios de autonomía fuera de las relaciones de mercado, por parte de nuevos sujetos sociales. Esto es muy evidente en las aportaciones inglesas, mientras que, en Francia, la situación es más compleja. En Italia, uno se asombra de ello, porque, en la práctica, desde el comienzo, la conexión entre formal e informal se estudia en relación con un proceso de acumulación concreto, en una fase de crecimiento económico. La misma economía familiar se estudia en relación con tal proceso. Ello puede depender de distintas causas; puede suceder que, en Italia, la contribución directa de la economía informal a la acumulación sea más importante que en otras naciones; puede suceder, por el contrario, que tan sólo se haya resaltado más; puede ser que, por una serie de circunstancias, el "éxito" de la producción dispersa en Italia constituya un caso límite y paradigmático, anticipador de una tendencia, en un sentido por aclarar. De cualquier modo, el caso italiano permite reconstruir estructuras significativas de relación entre formal e informal y extraer algunas consideraciones para hipótesis más generales.

Las aportaciones sobre el desarrollo de la pequeña empresa son conocidas y se indican aquí tan sólo muy rápidamente. Simplificando, podemos considerar dos estructuras típicas: la más tradicional, basada en el trabajo domiciliario (en el sector de artículos de punto o el del calzado, por ejemplo) y la producción dispersa de mayor contenido tecnológico (producciones mecánicas, mobiliario, etc.). En el primer caso, la estructura productiva recuerda directamente el *putting-out system* de la primera industrialización inglesa o de otros casos históricos similares. La parte visible de la producción puede reducirse aquí al mínimo: un empresario-comerciante, que decide qué producir y dónde vender, compra la materia prima, la distribuye entre una serie de operarios a domicilio, retira el producto terminado o transfiere los semimanufacturados hasta la realización del producto acabado, organiza y se encarga de la comercialización. En este caso, se puede llegar precisamente al límite de la empresa sin empleados —pero, por lo general, no será así— y una gran parte del trabajo podrá ser trabajo

negro; incluso una gran parte de la producción podrá no contabilizarse y escapar al Fisco. Pobreza tecnológica y fuerte exposición al ciclo, típicas de las producciones en cuestión, exigen una fuerza laboral adaptable y poco costosa. A ello va unida la importancia de la economía doméstica, con funciones de producción para el autoconsumo, compensaciones de rentas de distinta procedencia, etc. Las áreas de mayor éxito de esta industrialización son, asimismo, áreas donde históricamente se habían establecido relaciones autónomas de producción en el campo (aparcería, alquiler, pequeña propiedad), relaciones que permiten la producción doméstica y que pueden mantener a la familia como unidad de estrategias económicas. Si, después, la unidad agraria se constituye como microempresa (o si, pese a todo, los diversos componentes se alternan en el trabajo), la pequeña producción agraria de la línea 4 de Sachs puede ser asimismo pequeña producción manufacturera. La economía comunitaria subsiste con intercambios de instrumentos o de prestaciones, y la economía oculta del sector público puede manifestarse como pensiones de invalidez o de vejez, como facilidades para la empresa agraria o artesana, y de otras formas (para estas formas de economía, cfr. entre otros, Frey, 1974; Capello y Prandi, 1973 y Paci, 1980).

El caso descrito es un caso límite, incluso en lo que respecta a la producción más tradicional, que, por lo general, se organizará con recursos parciales a lo informal en combinaciones diversas. En el otro "tipo" que consideramos, la producción dispersa con mayor contenido tecnológico, la estructura básica es distinta y la parte "emergida" es más importante que la "sumergida". En los casos más típicos, se forman sistemas de pequeñas y medianas empresas vinculadas entre sí mediante relaciones de subabastecimiento y la parte de trabajo negro y de producto bruto no declarado se distribuye de forma distinta en los diferentes puntos del ciclo productivo. En general, esta estructura productiva dispersa es conveniente en términos económicos si se dan dos condiciones: si los procesos de producción comprenden etapas técnicamente separables, y si la demanda está diversificada y es variada en el tiempo (Becattini, 1978). En este apartado se hallan, por término medio, condiciones más estables de trabajo y mejores retribuciones y el empleo de importantes fracciones del mercado laboral. El modelo de la familia como unidad de estrategias económicas, de recomposición de rentas distintas y de cooperación en la producción tiende a mantenerse, bien entre los empresarios o, en parte, entre los operarios. En lo que respecta a los trabajadores, incluso si ha existido urbanización, se mantiene difusa la propiedad de la vivienda, mientras que una buena organización de servicios sociales (no por casualidad, característica de las más avanzadas áreas de la pequeña empresa) puede constituir una alternativa funcional a una parte de la autoproducción doméstica. Desde un cierto punto de vista, este segundo caso se muestra como

una evolución del anterior, más bien que como algo radicalmente diferente (sobre esta segunda forma, cfr. por ejemplo, Brusco, 1975; Silvestrelli, 1979 y Varaldo, 1979).

Ambas formas productivas, o sus variantes, están presentes en Italia desde hace mucho tiempo, especialmente en algunas regiones que han llevado a cabo su desarrollo industrial sobre esta base. La explicación de su "éxito" se halla en variables exógenas y endógenas. En cualquier caso, lo que se debe explicar no es sólo una cierta estructura industrial dispersa sino, en las regiones donde la misma se encuentra en su estado más "puro", toda una *sociedad* de la pequeña producción, con sus rasgos en cierto modo específicos, y con amplia participación de la economía informal, en las formas indicadas. Las variables exógenas fundamentales hay que buscarlas en el contexto de la división internacional del trabajo, en relación con las ventajas que ofrecen regiones relativamente atrasadas, pero con determinados caracteres estructurales de base. En un segundo tiempo, después de la crisis de 1969-1970, en la situación de rigidez de la relación capital-trabajo en las grandes fábricas y en la consiguiente tendencia a la descentralización productiva. Este segundo hecho empuja hacia la creación de modelos organizativos que dejen mucho espacio a lo informal (para recuperar sobre el coste del trabajo incrementado, sobre la elasticidad en el empleo de la fuerza laboral, sobre nuevas relaciones jurídicas y políticas). Pero ni ésta es por sí sola la explicación de todo el proceso de desarrollo de la pequeña empresa, ni la economía oculta es la única solución adoptada. Del lado de las condiciones endógenas, las áreas donde no se ha producido anteriormente una clara proletarianización y donde se han mantenido estructuras campesinas registran una mejor adaptación a la nueva situación (no el Sur, por ejemplo, sino Emilia Romagna, Toscana, Véneto, Marche, Friuli). No solamente ahí, sino en la tradición social y cultural de las ciudades y del campo de esas regiones se encuentran fuertes motivaciones para ese tipo de desarrollo, y es posible sostener la hipótesis de que toda una estructura social tradicional concreta se haya transformado de modo relativamente congruente en la forma de industrialización difusa.

No es momento de profundizar aquí el panorama esbozado (sobre los puntos anteriores y para la continuación del tema, véase Bagnasco y Triglia, 1981). Importa más bien observar algunas implicaciones en la dirección que estamos siguiendo. Parecen relevantes los siguientes puntos: a) a partir de las pocas cosas dichas, se dispone ya de un marco bastante desarrollado para la interpretación de tipos concretos de economía informal vinculados a tipos concretos de economía formal; tan sólo en un marco semejante es posible comprender los procesos informales; b) se trata, en general, de una economía regulada por el mercado; en particular, existe y funciona un mercado libre de trabajo. La misma economía doméstica fuera del mercado, por lo di-

cho, aparece como una condición de posibilidad y practicabilidad social del juego sobre el libre mercado laboral. Este debe precaver contra todo discurso apresurado sobre la autonomía de lo informal. En el mismo están unidos una clase obrera dispersa, muchos trabajadores autónomos y figuras sociales complejas (sobre la estructura social de la economía de la pequeña empresa, es importante la obra de Capecchi, 1980); c) las determinaciones externas son muy fuertes, esenciales para comprender la mezcla y, posteriormente, los ámbitos de crecimiento. Pese a esto y a los elementos del punto anterior, no se trata de estructuras y sujetos simplemente adaptables o completamente plasmables desde el exterior. En medida y formas por estudiar, se expresan distintas "subjetividades", que definen su situación y sus estrategias, con referencia a los recursos disponibles; d) parece comprobada la afirmación de Pahl sobre la importancia de la no erradicación de situaciones sociales anteriores al gran desarrollo industrial, como condición que favorece el acceso a lo informal. No obstante, tengamos presente que aquí se da lugar a un tipo particular de crecimiento industrial y, por tanto, también a un proceso de cambio social. Siempre según lo esperado, la organización de la economía informal tiene una clara marca localista. Áreas productivas especializadas se superponen a otras de viejas "comunidades" y mantienen, redefiniéndolos, procedimientos informales de intercambio institucionalizados pero, también, recursos de identidad colectiva, etc.; e) Si hacemos referencia a la división internacional del trabajo y a la descentralización productiva después de 1970, el "éxito" de la economía de la pequeña empresa y de la economía informal unida, parecen referirse a formas de primera industrialización o al intento de reconstruir, de diferentes formas, relaciones de producción puestas en crisis por la dinámica social en los extremos avanzados de la organización capitalista. No obstante, antes de deducir posibles implicaciones generales sobre la carrera hacia lo informal, es necesario señalar que la situación está cambiando.

Muchos indicadores sugieren que los sistemas de pequeña empresa en las áreas típicas están modernizando su estructura, en particular, mediante el aumento de las inversiones correspondientes y la innovación tecnológica. Es posible, por el contrario, formular la hipótesis de que, de una fase de desarrollo extensivo, se esté pasando a otra de tipo intensivo. Esto, en el futuro inmediato, no parece suponer graves problemas de desempleo. Existen amplios estratos de economía sumergida, así como existen amplias capas de trabajo más o menos regular (*part-time* (a tiempo parcial), trabajo intermitente, doble actividad, etc.). Existe, sin embargo, asimismo, la tendencia de mucha actividad sumergida a salir a la luz. En algunos contextos, hoy día, la economía de estas áreas podría ser incluso menos "oculta" que hace algunos años; viejas prácticas de descentralización continúan siendo difundidas pero, en distintos casos, se comienzan a descubrir otros órdenes de

ventajas en las relaciones entre empresas, que no son reconducibles a la fase de la primera descentralización por simples motivos de coste del trabajo; ya hace algunos años que la legislación sobre el trabajo domiciliario ha establecido la posibilidad de una mayor regulación en el sector; la formación de cooperativas laborales para autogestionar tiempos y condiciones de actividades parciales es un ejemplo de creaciones de un nuevo sector formal a partir de anteriores condiciones de trabajo informal, y así sucesivamente.

Lo dicho podrían servir para determinar una línea de tendencia. Estarían ahí las señales de que, después de una fase de fuerte desestructuración e informalidad, se esté constituyendo a través de un proceso de adquisición de conocimientos un nuevo sector formal que comprende nuevos tipos de empresa, con sus relaciones laborales, nuevos tipos institucionalizados de trabajo (el de a tiempo parcial, por ejemplo, las cooperativas laborales, etc.) y nuevas relaciones entre formal e informal. Existen asimismo señales de que este sector formal no sigue de nuevo las vías de la gran industrialización y que sigue basado en la pequeña y mediana empresas. Incluso desde el punto de vista sociológico son, de hecho, transformaciones no despreciables: la familia se modifica, la diferenciación social aumenta, el sistema político es cargado de funciones. Pero, en todo esto, se conserva una cierta especificidad. En el plano cultural, una investigación ha descubierto los mínimos nacionales de cultura tradicional entre los jóvenes en algunas zonas más típicas de desarrollo difuso (Tullio Altan y Marradi, 1975). Los condicionamientos exógenos del proceso son muy fuertes y la crisis puede moderar su marcha. Por otro lado, ello es asimismo la resultante de intereses diferenciados y crea, a su vez, diferenciaciones de intereses. Pero ciertamente, la imagen de una economía sumergida y tradicional es hoy día menos apropiada que hace algunos años (lo que no significa que no se conserve como *periférica* respecto de los centros nacionales e internacionales del desarrollo y que la parte sumerida no siga siendo un componente crucial). Por tanto, no está justificado ningún paso más largo de marcha en la interpretación de esta "novedad" social y de su "autonomía". Pero si colocamos en serie lo dicho hasta ahora podemos determinar, en síntesis, un proceso significativo; a escala mundial, el incremento de la demanda de determinados bienes de consumo en la postguerra da lugar a su producción con fuertes componentes informales; zonas con determinadas connotaciones sociales están dispuestas a esta experiencia. La descentralización productiva en el momento de la crisis económica y social de la gran industria afianza la práctica y la cultura de lo informal. La producción de bienes con mayor contenido tecnológico es ya una variante del modelo y responde a un proceso de conocimiento de nuevas condiciones respecto de las formas más tradicionales. Pero esto es tan sólo un paso hacia la creación de un nuevo sector formal, una vez más en la encrucijada de

determinaciones exógenas y de condiciones endógenas. Del exterior, por ejemplo, presiona la competitividad de los países más atrasados; esto supone, en muchos casos, el desplazamiento de las producciones más tradicionales o su modernización pero, también, el desarrollo de la nueva tecnología altamente flexible y adaptable a pequeñas unidades (como las máquinas de control numérico), el desarrollo de la informática, las nuevas condiciones energéticas, etc. favorecen la pequeña dimensión. En el interior, es la misma dinámica social del desarrollo la que crea nuevas relaciones y condiciones. Si nos situamos en esta perspectiva, surge un proceso en tres etapas: no susceptividad o crisis de viejas estructuras centralizadas, respecto de determinados tipos de producción en condiciones cambiadas; adaptación a esta no susceptividad o crisis mediante procesos tradicionales y/o ampliamente informales; sucesiva consolidación y, *en parte*, formalización de nuevas relaciones. En substancia, se trata de un típico proceso de desarrollo mediante diferenciación estructural que, mediante *determinadas comparticiones productivas* halla en el cruce de determinaciones exógenas y de respuestas endógenas una organización tecnológica, social y territorial específica.

La tendencia perfilada es, en resumen, en nuestro caso, todavía relativamente débil y representan tan sólo una posibilidad. Variables analíticas de dicha tendencia son: la conformación de la estructura de clase, presencia y acción del Sindicato, tecnología de los sectores económicos, cultura política y tradición de lucha, y así sucesivamente. Por otro lado, es fácil mostrar el arraigo del trabajo informal en muchos ambientes de actividades, industriales o no. Pero la hipótesis aparece como sensata y pueda orientar futuros estudios en las áreas típicas examinadas. En todo caso, desde el punto de vista del método, son posibles dos observaciones adicionales: a) existe una continuidad entre investigación de la pequeña dimensión empresarial, descentralización en cascada y economía oculta. Por tanto, en este caso, la economía oculta puede considerarse también el caso límite en la investigación de las relaciones no formalizadas. Con otras palabras, en este caso, la economía oculta es parte de un proceso más vasto de reacción a las estructuras formalizadas existentes. b) En consecuencia, y es lo que hemos esbozado, la economía oculta puede comprenderse a fondo, en este caso, sólo dentro de una reflexión que incluya aquel proceso general.

Como ya se ha dicho anteriormente, los aspectos tocados no agotan en modo alguno la realidad de la economía oculta, tal como se presenta en Italia. Sin embargo, otros aspectos son estudiados en otros contextos de discurso y se refieren a procesos más generales aunque distintos. Para dar un ejemplo, gran parte del trabajo doble en el contexto de la gran industrialización estudiado por el grupo turinés (*Istituto di sociologia*, cit.) está vinculado a condiciones específicas; las fracciones o estratos garantizados por la fuerza laboral, incluso si están completa-

mente erradicadas de los contextos sociales y culturales tradicionales, están particularmente motivadas y favorecidas en esta oferta (lo que redefine la hipótesis de Pahl en un contexto diferente). Después de este recorrido a través del caso italiano, podemos volver ahora al marco más general y a la posibilidad o no de hallar un significado unitario general o de conjunto a la tendencia de crecimiento de la economía informal.

4. Economía informal y cambio estructural.

Con frecuencia, la disertación sobre la economía informal se limita al descubrimiento o medición fragmentarios de aspectos ocultos, o también, en el extremo opuesto, se convierte en una gran síntesis interpretativa de tendencias de reestructuración del capitalismo contemporáneo. Ello, comúnmente, con claras derivaciones ideológicas. Los intentos serios de interpretación sobre un plano más general son pocos y la complejidad de la cuestión se ve aumentada por el hecho de que no logra con facilidad, sino a menudo con golpes de mano, mantener unidos fenómenos muy diferentes. ¿Tiene el trabajo de los menores de edad en un taller artesano que se ejerce en forma de "trabajo negro" con la producción para el autoconsumo de un grupo de intelectuales que ensayan el trabajo manual? ¿Tiene el trabajo femenino doméstico no contabilizado algo en común con la evasión fiscal de los dentistas?

Podemos distinguir dos orientaciones de amplio espectro. La primera se inserta en el ámbito de una crítica a la ideología del crecimiento y sitúa el tema de la economía informal en relación con el cambio real o posible de los estilos de vida y de los modelos culturales. La segunda se sitúa en la visión de los problemas de regulación del capitalismo avanzado. Forzando un poco, se pueden quizá reconducir ambas interpretaciones a las dos "izquierdas" de las que habla Lipset (1980): la post-materialista y la materialista.

Las dos orientaciones parecen tener un punto común de partida, que es la percepción de la crisis de los grandes sistemas y aparatos productivos y reproductivos: gran industria, burocracia, ciudad, etc. Ante tal crisis, la reacción postmaterialista se expresaría mediante la elaboración de valores "postburgueses" centrados sobre la autorrealización; la satisfacción de las necesidades básicas acentúa las dimensiones estéticas, intelectuales, de pertenencia, de estima. En términos políticos, se expresa mediante movimientos o componentes de partidos centrados más sobre problemas "sociales" que "económicos", con componentes igualitaristas; intereses comunes entre clases y estratos sociales diferentes se han encontrado reunidos en la oposición a las grandes instituciones; *lo pequeño es hermoso* no es tan sólo el título del afortunado libro de Schumacher sobre las tecnologías adecuadas,

sino también el lema de grupos postmaterialistas. Por ello, no asombra el vínculo con la temática de la economía informal y el hecho de ver citado a Gershuny como el teórico de la sociedad postindustrial junto a Daniel Bell y Alain Touraine. Un intento de encuadrar de modo explícito y sistemático el tema de la economía informal en este marco es el de I. Sachs (1980 b). Su punto de partida es la cuestión filosófica de la oposición de una economía del ser y una economía del tener, planteada como crítica de la contabilidad nacional.

La contabilidad nacional se basa en el valor de cambio y, precisamente por esto, reúne bajo el mismo título valores de uso socialmente definidos como tales y no valores, que constituyen en realidad costes para el sistema. Además de eso, uno se debe preguntar más en general si "la Contabilidad nacional centrada tan sólo sobre el flujo de bienes y servicios de mercado ofrece un marco adecuado para discutir acerca de las estrategias del desarrollo económico y, con mayor razón, social" (p. 3). Eliminando el esquema marxista centrado sobre la producción y el neoclásico, centrado sobre la presunta soberanía del consumidor, se trata de construir una "teoría antropológica del consumo" a lo largo del continuum consumo-estilos de vida-modelos de cultura.

La categoría que permite organizar la disertación es el uso social del tiempo (de aquí, haciendo un inciso, la importancia de la técnica del *presupuesto de tiempo* (*budget-tempo*), con tal de que se utilice en investigaciones no atomizadas). Se pueden distinguir tiempos de las actividades profesionales, de las actividades económicas fuera del mercado, de las actividades lúdicas, educativas, etc., del descanso. La "invencción de lo cotidiano", como combinación de tiempos diferentes está determinada por las grandes estructuras tecnocráticas, pero deja espacio para operaciones autónomas: los consumidores "emplean de modo inesperado los productos proporcionados por el mercado, se abren senderos en la jungla de la racionalidad funcionalista producen hechos culturales populares...; lo cotidiano se inventa de mil modos furtivos" (p. 6). La economía fuera del mercado es una parte crucial de este proceso, con significados culturales profundos e innovadores. La economía oculta es el conjunto de la economía fuera del mercado y de la actividad sobre los mercados paralelos; esta última, sin embargo, es sencillamente un apéndice del sector de mercado, programada por aquél. Una vez hallado de esta forma un lugar para la economía informal en el discurso de conjunto, la prospectiva común política y de análisis se convierte en la crítica a la extensión ilimitada de la economía de mercado (formal e informal), en nombre de una invencción de lo social, en la que la "sociedad civil" se expresa como tercer poder entre mercado y Estado. La economía informal puede hallar aquí funciones de organización social y estímulo cultural, mientras que el plano local "es el punto de partida, el escenario principal y el punto de

llegada del desarrollo" (p. 13).

Algunas observaciones sobre el esquema: 1) la economía informal se muestra esencialmente como economía fuera del mercado; la economía oculta de mercado se añade en el discurso como simple apéndice de la economía formal. En consecuencia, no está constituido un discurso unitario sobre *toda* la economía informal, como contrapuesta a la formal; es decir, *tipos diferentes* de informal (no reducibles entre sí) entran en juego en un discurso de implantación más general. 2) Los procesos en cuestión se perciben como respuesta a una crisis; ésta, sin embargo, se define como crisis cultural, no directamente política y mucho menos económica; las transformaciones en cuestión son transformación de la edad de la riqueza. 3) Por lo indicado en el primer punto, existe un riesgo más bien marcado de uso ideológico de la teoría, siendo el tipo más común a la economía oculta de los mercados paralelos. 4) El esquema se plantea un problema real: la definición conceptual de qué hay *entre* mercado y Estado, como irreducible específico sociológico; la definición de esta "sociedad civil" y el vínculo entre ésta y los otros dos elementos no queda, sin embargo, suficientemente explícita y determinada. Volveremos sobre este punto, porque aquí se halla una dificultad no resuelta por la teoría sociológica contemporánea.

El segundo planteamiento —de una izquierda "materialista", en el lenguaje de Lipset— presenta un panorama prácticamente invertido. La investigación de lo informal es una respuesta a la crisis económica y política y, por tanto, el tema general dentro del cual plantear la cuestión es la regulación del sistema. El intento de incluir explícitamente la economía informal en el análisis de conjunto de la crisis de regulación es reciente (en Francia, por ejemplo, Picault, 1980; Rosenvallon, 1980) y ha sido resumido por X. Greffe (1980), al que haremos referencia. En resumen, se pueden identificar en el debate las siguientes funciones principales de regulación: recuperación de puestos de trabajo que la economía formal y las políticas de pleno empleo ya no están en situación de garantizar; mantenimiento del nivel de vida, puesto en crisis por la inflación y por el desempleo; activación de nuevas salidas para la economía (en particular, bienes de consumo duraderos, utensilios y herramientas, etc.); recuperación de diseconomías de escala derivadas de la burocratización; implicación de las personas en actividades laborales menos alienantes; espacios de gestión dejados, a escala local, a fracciones de las capas intermedias expropiadas; disminución de los costes de reproducción de la fuerza laboral mediante la recomposición familiar; disminución del coste del trabajo para la Empresa mediante el trabajo negro. Se trata, evidentemente, de una lista más bien heterogénea no reconducible con facilidad a un esquema unitario de crisis. Desde el momento en que se trata de la relación entre economía de mercado y de fuera del mercado, quizá es

precisamente con referencia al mercado como se puede intentar una recomposición relativa. Señalemos que, precisamente sobre este punto, Greffe basa una crítica a la eficacia de la economía informal como mecanismo de regulación, preguntándose: ¿cómo hace la economía informal para regular el capitalismo si no hace más que suprimir mercados? La pregunta es central, pero puede eliminarse en el plano empírico. Ciertamente, la economía informal suprime mercados en algunas de sus manifestaciones pero, como otros han observado justamente, sobre todo activa mercados. Curiosamente, la pregunta se formula sobre la base de una imagen de lo informal tal como es propuesta por la corriente precedente y no tal como se produce en el ámbito del planteamiento en términos de regulación. El redescubrimiento del mercado como mecanismo de regulación es una tendencia difundida en las grandes economías, atrapadas entre cambios de las relaciones capital-trabajo en las grandes fábricas y crisis fiscal, dificultades de mediación del sistema político y cambio en las relaciones internacionales. Las consecuencias para la estructura industrial son muy claras en el caso italiano descrito anteriormente, pero no es cierto —como piensa Greffe— que se trate de una excepción, referible a lo sumo a los países en desarrollo. Basta pensar en el caso de los Estados Unidos, donde crece la actividad informal de las capas débiles del mercado laboral y de los inmigrantes clandestinos (Salvati y Ceccarelli, 1980). El trabajo negro es un trabajo pagado a su precio de mercado, de un mercado liberado de la relación casi política entre monopolios y sindicato. En general, después, la crisis de las políticas keynesianas expresa precisamente la crisis de los grandes mecanismos institucionalizados de regulación, con un retorno de orientaciones de *dejar hacer* y en este marco debe estudiarse asimismo el crecimiento del sector informal. La intervención política de regulación no está, ciertamente, en vías de decadencia e incluso puede aumentar en determinados ambientes económicos y sociales; pero esto no está reñido con la perspectiva indicada que ve en lo informal sólo un aspecto de mecanismos más complejos, que implica formas de regulación diferentes en otros ámbitos económicos y sociales. Se deriva de ello una ratificación de que, en ámbitos institucionalizados y económicos diferentes, el problema de lo informal se plantea de distintos modos. Tan sólo a partir de lo indicado sería necesario evaluar la economía informal no mercantil, en sus conexiones con el estímulo para la recuperación del mercado o en otras manifestaciones suyas relativamente más autónomas. El esquema adoptado para la comprensión de la situación italiana en el párrafo anterior es, precisamente, un ejemplo de aproximación de la economía informal en el ámbito de un planteamiento en términos de regulación; ello consistía en descubrir como diferentes tipos de formal e informal se conectan entre sí en estructuras particulares. En el caso de los Estados Unidos, Balbo (1980) adopta un esquema similar, señalando que “la otra cara

del sistema de asistencia social norteamericano es la inmensa reserva de fuerza laboral precaria”. En este caso, la conexión significativa individualizada se establece entre trabajo negro, mercado, sistema de subsidios (fuera del mercado del área pública; véase a este respecto también Harrison, 1978).

Pero, dicho esto, la cuestión no está agotada. Si una reactivación del mercado, —en particular, del mercado de trabajo— permite situar a la economía informal entre las respuestas a la crisis, no sólo sería necesario estudiar el proceso teniendo presente que no se trata de la única respuesta, sino, sobre todo, sería necesario disponer de una adecuada teoría de la crisis en condiciones de abarcar la complejidad y multiplicidad de determinaciones. Por otro lado, sería necesario asimismo considerar que existen caracteres nacionales diferentes de la crisis, en relación con diferentes sistemas económicos e institucionales. Todo esto previene ante síntesis prematuras y generalizaciones apresuradas. No está, por tanto, liquidada la cuestión de las dos caras de lo informal y de las relaciones entre ambos planteamientos. De lo indicado resulta que el segundo planteamiento refleja, en la controversia con el primero, la influencia marxista o corresponde incluso a posiciones “ortodoxas”, ya estén expresadas como componentes culturales de partidos históricos de la clase obrera o, también, de partida procede probablemente una dificultad para plantear de modo adecuado las dimensiones politológicas y específicamente sociológicas de la crisis y, en particular, para lo que nos interesa, de la economía informal. El problema de la producción de lo social en el ámbito de la crisis, las nuevas uniones de intereses pero, también, las nuevas formas de interacción y los nuevos modelos culturales tienden a percibirse de forma reductiva, si se expresan con coherencia en el marco teórico. Las cuestiones planteadas por la primera corriente tienden así a banalizarse y todo lo que referente al problema de la motivación acaba por etiquetarse como “apología de la debouillardise” (apología de la maña, habilidad o astucia). Que la misma sea un ingrediente difuso de la ideología de lo informal, ya lo hemos dicho; y es asimismo cierto que el planteamiento “postmaterialista” se presta a este uso, así como la otra perspectiva constituye una crítica eficaz del mismo. Pese a todo, subsiste aquí un problema real y nos encontramos, a propósito de lo informal, con el callejón sin salida ante el que se halla una posible teoría de la crisis: la necesidad y la dificultad de mantener unidos dos problemas procedentes de experiencias teóricas diferentes, formuladas de nuevo por Habermas (1973), siguiendo las huellas de Lockwood, como *integración sistemática e integración social*.

La integración sistémica se refiere a los mecanismos de control económico y político, asumiendo como dadas las dimensiones normativas; la integración social trata valores e instituciones, asumiendo las condiciones no normativas como limitantes. La inser-

ción de la economía informal en el ámbito de un discurso más general parece haberse producido según este discriminante. El planteamiento "postmaterialista" trabaja, sobre todo, sobre la vertiente de la integración sistémica. No por casualidad, la crisis surge en el primero no como crisis económica, sino cultural; en el segundo, como crisis de regulación política y económica. De modo no casual, por otro lado, ciertos tipos de la economía informal son favorecidos respecto a otros en ambas perspectivas. No podemos salir del paso con soluciones fáciles; por ejemplo, diciendo que la perspectiva de la regulación tiene ya en sí el problema de la integración social, desde el momento en que el sistema se entiende en términos de relaciones y de dinámica de clase; esto, en realidad, es un modo de hacer desaparecer el problema. De otro lado, precisamente sobre este punto, ni siquiera el otro planteamiento puede pretender asumir en su visión los problemas de regulación, que son activados y hechos explícitos por dinámicas y conflictos de los que no se da una teoría; este mismo hecho implica asimismo debilidad en el tratamiento de los componentes normativos e institucionales, cuyas conexiones materiales no se ven de modo adecuado. Ni tampoco podemos salir del paso, evidentemente, diciendo tan sólo que es necesario reunir las dos corrientes. Pero aquí basta con haber señalado cómo el asunto de la economía informal puede reconducirse a un marco general del problema de la crisis, con referencia a una teoría específica.

Pese a su gran repercusión, el discurso sobre lo informal aún no se abierto mucho camino. En el plano mismo de la definición, los esquemas presentados en el segundo párrafo son importantes pero, probablemente, se hace necesario un ulterior refinamiento conceptual. Hemos visto cuán fáciles son los equívocos. Plantear la cuestión en el ámbito de una teoría general de la crisis sería necesario pero, desafortunadamente, esa teoría falta y no es cuestión de esperarla. Es probable que la estrategia más útil sea la de crear modelos interpretativos intermedios que asocien aspectos formales e informales en ámbitos específicos, contruidos de forma que sean susceptibles de integración en discursos más generales. Esto significa, como mínimo, el conocimiento de algunos asuntos, por lo general implícitos, sobre determinantes exógenos respecto al modelo. Investigaciones orientadas de este modo requerirían una adecuada clarificación de conjunto y se prestarían, por otro lado, a un tratamiento empírico preciso. Una última observación se refiere a los tiempos de la economía informal. La experiencia italiana nos enseña que debemos prestar atención, bien a procesos de destrucción o a los de creación de un nuevo sector formal que pueden surgir de ello. Con otras palabras, la economía informal es un elemento vistoso del cambio en marcha pero, en muchos casos, éste podría no organizarse sobre lo informal. En consecuencia, el proceso que hay que tener bajo control y la unidad de análisis podría ir más allá de los

límites temporales de la desestructuración, a la búsqueda de nuevas relaciones entre formal e informal.

Referencias bibliográficas

Los títulos que se indican a continuación no agotan ciertamente las aportaciones que, directa o indirectamente, se refieren a nuestro asunto. Nos hemos limitado a los textos citados y a alguna añadidura. El *Consiglio Italiano per le Scienze Sociali* está preparando una bibliografía internacional sobre la economía informal.

BIBLIOGRAFIA

- AMADO, J. y STOFFAES C. (1980), *Vers une socio-économie duale?*, In Commissariat général du plan, "La société française et la technologie", París: La documentation française.
- ARCHAMBAULT, E. (1980), "La famille agent économique", París: Projet.
- ARDIGO, A. y DONATI, P.P. (1976), "Famiglia e industrializzazione", Milán, Franco Angeli.
- AVERITT, R. (1968), "The Dual Economy", New York: Norton.
- BAGNASCO, A. (1977), "Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano", Bolonia: Il Mulino.
- BAGNASCO, A. y TRIGILIA, C. (1981), "Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche nei sistemi territoriali a economia diffusa", Milán: Quaderni della Fondazione Feltrinelli.
- BALBO, L. (1976), "Stato di famiglia. Bisogni, privato, collettivo", Milán: Etas libri.
- BALBO, L. (1977), Un caso di capitalismo assistenziale: la società italiana in "Inchiesta", n. 28.
- BALBO, L. (1980), Il regno del lavoro precario, in "Pace e guerra", julio-agosto.
- BALBO, L. (a cura di, 1980), Donne e welfare state, in "Inchiesta", n. 46-47.
- BASILE, G. e ZANUSO, L. (1979), "Lavoro femminile e lavoro familiare", Milán: IRER.
- BEAU, J. L. (1980), "Socialisme et mode de production", París: PUF.
- BECATTINI, G. (1975), "Lo sviluppo economico della Toscana", Florencia: Guaraldi.
- BECATTINI, G. (1978), The development of light industry in Tuscany: an interpretation, in "Economic notes", n. 2-3.
- BECCHI COLLIDA, A. (1979), "Politiche del lavoro e garanzia del reddito in Italia", Bolonia: Il Mulino.

BECKER, G. (1973), A theory of the allocation of time, in "Economic Journal", settembre.

BERGER, S. y PIORE, M. J. (1980), "Dualism and discontinuity in industrial societies", Cambridge/Mass.: Cambridge University Press.

BIHR, A. y HEINRICH, J. M. (1979), *La néo socialdémocratie ou le capitalisme autogéré*, París: Editions du Sycomore.

BLACKABY, F. (a cura di, 1979), "De-industrialisation", London: Heinemann for the National Institute of Economic and Social Research.

BROWN, C. J. F. y SHERIFF, T. D. (1979), "De-industrialization: A background paper", in Blackaby (1979).

BRUSCO, S. (1975), Relazione al convegno FLM di Bergamo sull'organizzazione del lavoro e decentramento produttivo in "Inchiesta", n. 17.

BURNS, S. (1977), "The household economy", Boston: Beacon Press.

CAIN, G. (1976), The challenge of segmented labor market theories to ortodox theory, in "Journal of Economic Literature", n. 14.

CAPECCHI, V. (1979), Disoccupazione giovanile e rapporto scuola-lavoro: mutamenti strutturali e nuovi valori, in "Problemi della transizione", n. 12.

CAPECCHI, V. (1980), Lavoro e condizione giovanile, in "Problemi della transizione", n. 4.

CANTELLI, P. (1980), "L'economia sommersa", Roma: Editori Riuniti.

CAPPELLO, S. y PRANDI, A. (1973), "Carpi. Tradizione e sviluppo", Bologna: Il Mulino.

CAVAZZANI, A. (1980), "Il part-time, agricolo", Padua: Marsilio.

CENSIS, ISFOL, CNEL (1976), "L'occupazione occulta", Roma, e sucesivos informes anuales CENSIS.

CERTEAU, M. de (1980), "L'invention du quotidien", París: Union générale d'édition, coll. 10/18.

CHARREYROW, A. (1979), L'economie souterraine se développe à l'Est comme à l'Ouest, in "Futuribles", dicembre.

CONTINI, B. (1979), "Lo sviluppo di una economia parallela", Milán: Comunità.

DAUBIGNEY, J. P. e GAUDEMAR, J. P. (1980), "Site industriel et formes de recomposition des espaces productifs et urbains: l'exemple de Fos sur mer", Université d'Aix-Marseille II, Centre d'Etude des Relations Sociales.

DEAGLIO, M. (1975), L'occupazione invisibile: il caso di un comune piemontese, in "Biblioteca della libertà", n. 4.

DEGENNE, A. y DUPLEX, J. (1980), Structures industrielles et localité. "Archives de POCS", III, Marzo.

DEL BOCA, D. y TURVANI, M. (1979), "Famiglia e mercato del lavoro", Bologna: Il Mulino.

DELLA PORTA, D. (1979), Alcune riflessioni sul rapporto tra doppia occupazione e classi sociali in Italia, in "Inchiesta", n. 41-42.

DOERINGER, P. y PIORE, M. (1971), "Internal labor markets and manpower analysis", Lexington, Mass.: D. C. Heath.

DUPUY, V. J. y ROBERT, P. (1977), "La trahison de l'opulence", París: PUF.

EDWARDS, R., GORDON, D. y REICH, M. (a cura di, 1976), "Labor market segmentation", Lexington, Mass.: Lexington Books.

FAUGERE, J. P. (1980), L'allocation du temps entre travail domestique et travail marchand, in "Revue économique", n. 2.

FEIGE, E. L. (1979), How big is the irregular economy, in "Challenge", novembre-diciembre.

FOX PIVEN, F. y CLOWARD, R. (1971), "Regulating the poor", New York: Pantheon (trad. it.: "I movimenti dei poveri"), Milán: Feltrinelli, 1980.

FREEDMAN, M. (1976), "Labor markets: segments and shelters", New York: Universe.

FREY, L. (1974), Le piccole e medie imprese industriali di fronte al mercato del lavoro, in "Inchiesta", n. 14.

FREY L. (1979), Dal lavoro nero alla misurazione del reddito "sommerso", in Notiziario CERES di economia del lavoro, n. 10.

FUA, G. (1976), "Occupazione e capacità produttiva: la realtà italiana", Bologna: Il Mulino.

GALLINO, L. (1975), Politica dell'occupazione e seconda professione, in "Economia e lavoro", n. 1.

GALLINO, L. (1979), Le valutazioni economiche e politiche del secondo lavoro dinanzi alla ricerca, in Istituto di sociologia, Università di Torino (1979).

GARELLI, F. (1979), Sistema delle garanzie e seconda occupazione, in "Quaderni di sociologia", n. 4.

GERSHUNY, J. I. (1977), Post-industrial society: the myth of the service economy, "Futures", n. 10.

GERSHUNY, J. I. (1978), "After industrial society", London: MacMillan.

GERSHUNY, J. I. (1979), The informal economy-its role in post industrial society, in "Futures", Febbre.

GERSHUNY, J. I. y PAHL, R. E. (1980), L'Inghilterra nel decennio delle tre economie, in "Inchiesta", n. 46-47.

GOLDSHMIDT, L. (1979), "Le socialisme à visage urbain. Essai sur la Locale Démocratie", París: Editions Rupture.

GORZ, A. (1980), "Adieu au prolétariat", París: Editions Galilée.

- GREFFE, X. (1980), "Economie non officielle et regulation économique", Laboratoire d'économie sociale, Université Paris I, cicl.
- GRONAU, R. (1973), The intra-family allocation of time, in "American economic review", Settembre.
- GUTMANN, P. M. (1979), Statistical illusions, mistaken policies, in "Challenge", novembre-diciembre.
- HABERMAS, J. (1973), "La crisi di razionalità nel capitalismo maturo", Bari: Laterza.
- HARRISON, B. (1972), "Education, Training and the Urban Ghetto", Baltimore: Johns Hopkins.
- HARRISON, B. (1978), Labor market structure, and the relationship between work and welfare, in Joint Center for Urban Studies of the MIT and Harvard University, "Working paper" n. 50.
- HARRISON, B. (1980), "The impact of the changing economic base of the New England on employment and income", Joint Center for Urban Studies of the MIT and Harvard University, Draft. Enero, 31.
- HARRISON, B. y BLUESTON, B. (1980), Le "run away shops", le fabbriche che seppano, in "Pace e guerra", julio-agosto.
- HECKMAN, J. (1978), A partial survey of recent research on the labor of women, in "American economic review", Mayo.
- HENRY, S. (1978), "The hidden economy", London: Martin Robertson.
- HIRSH, F. (1977), "The Social Limits to Growth", London: Routledge and Kegan Paul.
- ISTITUTO DI SOCIOLOGIA, UNIVERSITÀ DI TORINO (1977), "Politica dell'occupazione e seconda professione. Ipotesi e metodi di ricerca", Turin: Book Store.
- KLATZMANN, R. (1979), Le travail noir, in "Futuribles", settembre.
- LEVITAN, S. et al., (1972), "Work and welfare go together", Baltimore: Johns Hopkins.
- LIPSET, S. M. (1980), "The revolt against modernity", ciclostilato.
- LIVRAGHI, R. (1981), Decentramento. Le esperienze straniere più significative, in "Note sindacali", n. 6.
- LOCKWOOD, D. (1964), Social integration and system integration, in Zollschan e Hirsch (a cura di), "Explorations in social change", London: Routledge and Kegan Paul.
- LORENZONI, G. (1979), "Una politica innovativa nella piccola e media impresa. L'analisi del cambiamento del sistema industriale pratese", Milán: Etas libri.
- MARAFFI, M. (1977), La plurioccupazione negli USA. Analisi della letteratura sull'argomento, in "Quaderni di Sociologia", n. 3-4.

- MARTINI, M. (1978), Lavoro marginale e mobilità: un confronto internazionale, in "Economia pubblica", n. 5.
- MENDRAS, H. (1979), "Voyage au pays de l'utopie rustique", Le Paradon: Edition Actes Sud.
- MENDRAS, H. (1980), Economie et sociabilité: propositions de recherche sur les modes de vie, in "Archives de l'OCS", III, Marzo.
- MICHOU, F. (1975), "Chômage et chômeurs", Paris: PUF.
- PARCI, M. (1973), "Mercato del lavoro e classi sociali in Italia", Bologna: Il Mulino.
- PACI, M. (1979), Lo studio del mercato del lavoro in Italia: una sintesi delle principali ricerche e interpretazioni, in "Quaderni di sociologia", n. 2-3.
- PACI, M. (a cura di, 1980), "Famiglia e mercato del lavoro in una economia periferica", Milán: Franco Angeli.
- PAHL, R.E. (1980), Employment, work and the domestic division of labour, in "International journal of urban and regional research", n. 1.
- PETTENATI, P. (1979), "Illegal and unrecorded employment in Italy", in "Economic notes", n. 1.
- PICAULT, T. (1980), L'emploi informel ou le bon usage de la crise, "Le monde-dimanche", n. 3/2.
- PICO, J. (1980), "Economia sommersa, modelli di sviluppo e qualità della vita: l'approccio degli studiosi spagnoli", Paper preparato per il Consiglio Italiano per le Scienze Sociali.
- ROSENVALLON, P. (1980), "Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles", Centre de recherche Travail et Société, inédito.
- SACHS, I. (1980a), "Economia sommersa, modelli di sviluppo e qualità della vita: l'approccio degli studiosi francesi", Comunicazione preparata para el Consiglio Italiano per le Scienze Sociali.
- SACHS, I. (1980b), "Les temps-espaces du développement", ciclostilado de próxima publicación en "Diogene" (1981).
- SALLEZ, A. (1972), "Polarisation et sous-traitance", Paris: Eyrolles.
- SALLEZ, A. y SCHLEGEL, J. (1963), "La sous traitance dans l'industrie", Paris: Dunod.
- SALVATI, M. y CECCARELLI, P. (1980), Alcuni aspetti della crisi 1980, in "Pace e guerra", julio-agosto.
- SCHULTZ, T. W. ed. (1974), "Economics of the family", New York: NBER.
- SCITOWSKY, F. (1976), "The joyless economy. An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction", New York: Oxford University Press.

TANZI, V. (1980), Underground economy built on illicit pursuits is growing concern of economic policymakers, in "IMF Survey", Febrero, 4.

TERLECKYI, N. E. (a cura di, 1975), "Household production and consumption", New York: Columbia University Press.

TULLIO ALTAN, C., y MARRADI, A. (1975), "Valori, classi sociali, scelte politiche", Milán: Bompiani.

US DEPARTMENT OF HEALTH, EDUCATION AND WELFARE (1972), "Poverty studies in the sixties", Washington.

VARALDO, R. (a cura di, 1979), "Ristrutturazioni industriali e rapporti fra imprese", Milán: Franco Angeli.

VENNIN, B. (1975), Pratique et signification de la sous-traitance dans l'industrie automobile en France, in "Revue économique", n. 2.

WACHTER, M. (1974), "Primary and secondary labor markets. A critique of the dual approach", Brookings papers on economic activity, III.

WILSON, E. (1977), "Women and the welfare state", Londres: Tavistock publications.

La economía sumergida en Italia Investigación en una región caracterizada por la existencia de la pequeña empresa (*)

Vittorio Capecchi

La presencia de una economía "sumergida" en todas las naciones industrializadas importantes (de Estados Unidos a Japón, de las de la CEE a la URSS) hace que se difundan cada vez más coloquios y análisis comparados sobre esta temática.

En particular, podemos recordar los celebrados en Francia y en Italia en el último año: *Travail non marchand*, París, mayo de 1980 (organizado por el Laboratoire d'Economie Sociale); *Economia sommersa, nascosta, etc., molte realtà o una sola?*, Roma, octubre de 1980 (Consiglio Italiano di Scienze Sociali); *Progrès technique et aménagement du temps*, París, enero de 1981 (CIRED); *Innovation et emplois nouveaux*, Arc et Senans, octubre de 1981 ("Futuribles"); *Un autre modèle d'entreprise, un autre modèle de travail*, Nancy, noviembre de 1981 ("Autrement").

En todos estos coloquios, el término "economía sumergida" se ha referido a aquella parte de las relaciones económicas que no es registrada por las estadísticas oficiales y, por tanto, no se contabiliza en los distintos indicadores de PNB, empleo, etc.... Existe, por ello, a partir de esta definición un interés común en el análisis de esta economía sumergida, en el intento de describirla, cuantificarla, etc.... Sin embargo, y esto se ha visto con gran claridad en estos encuentros internacionales, hay dos planteamientos principales en el intento de analizar dicha economía. Es, por ello, interesante iniciar la identificación de estos dos planteamientos.

El primer planteamiento podemos definirlo como "francés", incluso si, obviamente, abarca tan sólo a una parte de los investigadores de esa nacionalidad y es un planteamiento vinculado a las ponencias pre-

(*) Universidad de Bolonia. Artículo inédito.
Traductor: Alberto Villalba.

sentadas en esta reunión por Sachs, De Jouvenel, Chancel, etc.... En las mismas, la atención prestada a la economía sumergida es, sobre todo, en cuanto economía de algún modo alternativa a la economía oficial. Dentro de esta economía sumergida se resaltan de hecho, sobre todo, las iniciativas del "nuevo" empresariado que, libre de los controles y vínculos estatales, permiten a cada uno crearse el propio empleo (según el lema de la revista *Autrement*).

Por ello, se estudian en el mismo plano librerías alternativas, pequeños restaurantes, cooperativas de servicios sociales, pequeño artesanado, etc.... con actividades ligadas al desarrollo de la electrónica y de la informática.

Lo que se pretende comparar en las diferentes naciones son las unidades productivas *individuales*, los empleos individuales que se interesan y surgen dentro de la economía sumergida. El problema llega a ser el de actuar de forma que la intervención pública "no sofoque" estas energías que se han liberado. Este tipo de planteamiento se ha difundido asimismo en la Prensa internacional y la economía sumergida italiana se ha analizado a menudo con este tipo de atención.

Por ejemplo *Le Nouvel Observateur* (2-8 junio 1980) habla del "modelo italiano como de un conjunto de pequeños empresarios bríosos", por lo que la parte final de este artículo se titula "Le chemin de la liberté" y, análogamente, *The Financial Times* (10-II-79) habla de milagro italiano, basado en la economía sumergida, como "prueba de la vitalidad intrínseca del pueblo italiano cuando no sufre la acción paralizante del Estado".

Distinto es, por el contrario, el planteamiento de muchos economistas y sociólogos italianos; entre ellos quién esto escribe. En este modo diferente de analizar la economía sumergida, el punto de partida es el análisis de las modalidades mediante las cuales se ha producido el desarrollo económico y social en las distintas regiones de una nación, a partir de las características del sistema industrial (análisis, por tanto, de la crisis de la gran empresa, procesos de descentralización, etc....) y de cómo el Gobierno local y el nacional han propuesto, en las distintas regiones, elementos de política del empleo (por tanto, crisis de un cierto Estado asistencial, etc....).

La economía sumergida, por tanto, se observa como una consecuencia de un tipo particular de desarrollo que, sin embargo, no ha sido homogéneo ni en cada nación ni, dentro de una nación dada, en las distintas regiones.

En base a este segundo planteamiento, no se pueden comparar, por ello, tipos de empleos, sino tan sólo tipos diferentes de desarrollo para zonas concretas. Hay que señalar que, mientras para los franceses andrés citados, el objetivo de estos análisis es de tipo "legal" (cómo estudiar esta economía sumergida desde el punto de vista de la legalidad) o de tipo "crediticio" (qué incentivos proporcionar a las distintas ini-

ciativas), en este planteamiento "italiano" el objetivo es asimismo legal y crediticio pero es, sobre todo, de política económica más general. De hecho, dado un determinado desarrollo socioeconómico en una región concreta, qué disposiciones se pueden tomar a escala regional y nacional para que este desarrollo se consolide, para que no genere desigualdades territoriales, etc....

Dicho esto, se puede hacer entonces referencia a los estudios italianos sobre la economía sumergida que parten, todos ellos, de análisis territoriales (1) haciendo referencia, al menos, a tres realidades diferentes: a) el desarrollo industrial en torno a las grandes fábricas del Norte; b) los análisis de regiones y zonas del Sur y c) el análisis de lo que sucede en las regiones de la, así denominada, "tercera Italia", donde predomina la pequeña y pequeñísima empresa.

En este ensayo, presentamos un análisis de la economía sumergida realizado en una región como Emilia Romagna (2), que pertenece a esta zona de la tercera Italia y que, seguramente, es muy interesante debido a las características de enlace y entrelazamiento entre mediana y pequeña empresa de la economía oficial y pequeña empresa y trabajadores (autónomos, dependientes o a domicilio) de la economía sumergida.

En esta región, las tasas de desarrollo han estado entre las más altas de Italia y esto debido a que, junto a un elevado desarrollo industrial y del sector terciario en esta región, está fundida asimismo una rica agricultura (el 60% de sus productos se exportan) y la balanza regional de pagos con el extranjero registra un saldo activo que, en los últimos años, ha superado los 2 billones de liras (uno de los más elevados). A estos indicadores de desarrollo corresponden elevados indicadores de renta per cápita (también debido a las tasas de natalidad reducidas por lo que, en estos últimos años, el número de personas asistidas en conjunto, se ha reducido mucho) y esta región es conocida también en Italia por el elevado número y calidad de servicios sociales proporcionados (hogares, escuelas maternas, comedores, etc....) y por la política local que ha favorecido a la pequeña empresa y a la empresa artesana.

La característica principal del desarrollo económica industrial de esta región es, de hecho, la de un desarrollo vigoroso de pequeñas y pequeñísimas empresas para las que, sobre una población de 4 millones de habitantes, en 1968, existían 100.000 establecimientos artesanales (de menos de 20 empleados) que se han convertido en 146.000 en 1980, teniendo presente que está casi por completo ausente la gran empresa (en el Censo industrial de 1976, en el que no se tuvieron en cuenta, en parte, los establecimientos artesanales, resultaba aún así que los establecimientos industriales con más de 50 empleados representaban el 0,1%).

Esta difusión de la pequeña y pequeñísima empresas tiene lugar y se ha producido a través de un tipo particular de desarrollo que es importante tener presente y que es del todo visible dentro de los establecimientos metalúrgicos, que constituyen la parte más importante de este desarrollo industrial (incluso entre los establecimientos artesanales, los metalúrgicos han pasado de 25.000 en 1968 a 39.000 en 1980). De hecho, se puede hablar de un desarrollo mediante "sistemas integrados industriales" y por "especialización de zona". De hecho, respecto del problema de una producción (en general, de pequeña serie y especializada) esta producción se descompone en fases o componentes y, en una zona territorialmente limitada, un subsistema de establecimientos (de pequeñas o medianas dimensiones) se organizan para satisfacer a una clientela con la que se ponen en contacto en las más diversas naciones (de las modernas e industrializadas a las en desarrollo). Así, por ejemplo, tenemos que la producción de máquinas empaquetadoras y confeccionadoras se realiza sólo en la provincia de Bologna, que las fundiciones se encuentran sólo en la provincia de Regio y Módena, que las máquinas para la madera se fabrican en la provincia de Rímimi, que las fábricas de tractores se hallan en Módena y así sucesivamente... Cada provincia y, con frecuencia, dentro de cada una de estas, tiene una zona que se organiza para intentar producir un bien instrumental o de consumo concreto.

Se convierte, por ello, en muy importante comprobar, respecto a este modelo de desarrollo socioeconómico, qué importancia y qué significado tiene el hecho de que una parte de dicho desarrollo socioeconómico se produzca con una modalidad "sumergida", es decir, fuera de una puntualización y de un conocimiento "oficial".

1. Definición y causas de la economía sumergida

El término *economía sumergida* se refiere a relaciones de trabajo o de intercambio que escapan a las encuestas oficiales (y, por tanto, asimismo, a una contabilidad útil con fines fiscales).

Una primera distinción dentro de esta economía sumergida se establece entre economía *no monetaria* y *monetaria*. Las relaciones de trabajo o de intercambio, de hecho, pueden producirse sin que existan huellas monetarias, escapando, por tanto a toda encuesta. Dentro de la economía no monetaria se puede distinguir, como hace Gershuny, entre *economía doméstica*, en la que se consideran los bienes y servicios (todo el trabajo doméstico) producidos y ofrecidos por el grupo de miembros de la familia misma (el término *familia* se entiende, obviamente, en sentido muy amplio) y la *economía comunitaria*, cuando se consideran toda una serie de intercambios entre prestaciones en las que están ausentes el aspecto monetario o cuando se tienen situaciones

de asociacionismo voluntario para el suministro de servicios empleados dentro de la "comunidad" (por ejemplo, asociaciones voluntarias para el cuidado de hijos pequeños, para la ayuda a personas disminuidas, etc....).

Después, se puede distinguir entre una economía sumergida *ilegal incluso desde un punto de vista penal* (actividades como el contrabando, la droga, la explotación que admite o puede tolerar sólo parte de la economía sumergida que admite o puede tolerar sólo situaciones ilegales en el ámbito civil.

A diferencia de los estudios realizados, por ejemplo, en Francia, no se ha prestado en Italia particular atención ni a la economía no monetaria ni a la ilegal, incluso desde un punto de vista penal, por lo que incluso el análisis que se ofrece se refiere a la caracterización de la economía sumergida monetaria y no ilegal desde el punto de vista penal.

Sin embargo, el área de esta economía sumergida "residual" es, pese a ello, muy amplia y para comprenderlo es necesario, como hemos indicado, comprobar sus vinculaciones con la economía oficial explícita, teniendo en cuenta las modalidades de desarrollo socioeconómico producidas en una región como Emilia Romagna. Si, de hecho se pretende proponer distinciones en relación con una zona concreta como la sometida a examen, se convierte en esencial estudiar tanto el trabajo dependiente como el autónomo, comprobando con qué modalidades pueden articularse estos dos tipos de trabajo.

Empezamos por el análisis del trabajo dependiente. Si se pretende caracterizar la principal diferencia entre un mercado del trabajo "oficial" y otro en el que las reglas de aquél se aplican tan sólo en parte, o incluso, no se aplican en absoluto, es evidente que hay que prestar atención, sobre todo, a las distintas posibilidades del trabajador para disfrutar del sistema de garantías. Este se refiere a la continuidad de la relación laboral, las diferentes posibilidades que un trabajador tiene de ser despedido, las normativas en materia salarial y de horario, la normativa en materia de seguros y de previsión, etc.... y es evidente que la distinción principal que se puede establecer entre un mercado laboral "oficial" y otro que podemos definir "paralelo" es sobre la garantía más importante y, por ello, sobre la "continuidad laboral". Como primera distinción, por tanto, se puede distinguir el área "oficial" de las relaciones laborales continuadas y la "paralela" de las relaciones laborales intermitentes.

Después, dentro de esta distinción, se pueden examinar otras características que, ulteriormente, definen la distinta estabilidad-precariedad de estas relaciones laborales.

Por ejemplo, el área de las relaciones laborales continuadas, es decir, definidas por un contrato laboral que garantiza con ello una relativa estabilidad es, seguramente, subdivisible según que el sindicato esté o no directamente presente en el lugar de trabajo. De hecho,

en este segundo caso, la protección del trabajador es mucho menor y muchas de las normas contractuales (por ejemplo, horas extras, dinero no indicado en nómina, posibilidad de despido, etc....) se aplican de forma más "elástica". Por otro lado, recordamos que el *Statuto dei lavoratori* (que impone una serie de trabas a la posibilidad de despido) se aplica tan sólo a unidades productivas de más de 15 empleados. Estos dos umbrales se cruzan en cuanto la no presencia del sindicato directamente en los lugares de trabajo se produce, sobre todo, en las más pequeñas unidades productivas donde, de hecho, las posibilidades de despido son mucho mayores y la estabilidad es, por tanto, muy reducida.

También el área del trabajo intermitente, dentro de la economía "paralela" puede subdividirse. De hecho, se puede distinguir entre una serie de relaciones laborales que, aún siendo intermitentes están reguladas, pese a ello, por un contrato y las que, por el contrario, se producen fuera de todo control jurídico o sindical. Al primer caso pertenecen, por ejemplo, muchos de los trabajos de temporada en la agricultura, la industria alimentaria, la industria hotelera, etc.... y también una parte del trabajo a domicilio. Es evidente la menor protección del trabajador en estas situaciones que, aún siendo reguladas precisamente por su intermitencia, suponen una participación muy parcial en el complejo sistema de las garantías. Al segundo caso pertenecen muchos de los trabajos realizados por estudiantes (en el sector terciario, y también en la industria), por mujeres que trabajan a domicilio (fuera de toda reglamentación), por personas que tienen un segundo trabajo, por pensionistas, etc.... Se trata de lo que comúnmente se define como *trabajo negro* y que consiste en una prestación laboral remunerada y realizada tan sólo sobre la base de acuerdos verbales (faltando toda huella escrita de la relación laboral producida).

También para el trabajo autónomo se pueden proponer *análogas* distinciones. La diferencia entre un área del trabajo autónomo "oficial" y otra "paralela" puede definirse, una vez más, en términos de continuidad-intermitencia de la relación laboral autónoma respecto a sus dadores de trabajo.

La relación de un trabajo autónomo continuado parte, en general, de la inscripción en un Registro o asociación por parte del trabajador; y es evidente que también dentro de estos trabajadores con continuidad (es decir, que logran garantizarse un flujo continuo de ingresos) se puede distinguir entre un área más estable (cuando el trabajador autónomo forma parte de una asociación fuerte en la zona concreta en la que trabaja y un trabajador afirmado en cuanto profesional, empresario, artesano, etc....) y un área menos estable cuando, aún existiendo una continuidad de remuneraciones, el trabajador autónomo se halla al comienzo de su carrera por lo que, potencialmente, está sometido a la posibilidad de salir de esta situación de continuidad (del mismo

modo que un trabajador dependiente en una situación menos estable tiene más probabilidades de ser despedido).

Después, se puede distinguir entre un trabajo autónomo intermitente que, pese a ello, deja huellas escritas (existen recibos, acuerdos escritos, etc....) y un trabajo autónomo en el que la prestación se realiza fuera de todo control jurídico y sindical (por ejemplo, el trabajo de las niñeras, de las enfermeras que tienen un segundo trabajo, del consultor empresarial "negro", etc....).

En definitiva, por tanto (tal como se indica en la Tabla 1) se puede distinguir entre 4 tipos de economías:

a) **economía oficial sindicada y estable.** Cuando las relaciones laborales dependientes y autónomas son estables principalmente por la presencia de un sistema de prestaciones sociales que permite prefigurar una continuidad laboral y la posibilidad efectiva de tener acceso a las prestaciones de seguros y de previsión social, una cuidadosa protección sindical, etc.... Es evidente que esta zona de la economía oficial es asimismo la más explícita en cuanto es formalización de las relaciones, por lo que el componente "sumergido" es del todo irrelevante, al menos en lo relativo a encuestas estadísticas del tipo de las realizadas sobre el empleo. Diferente es, por el contrario, la posibilidad de que incluso en esta zona exista una parte "sumergida" en lo relativo a la evasión fiscal. De hecho, tanto el gran empresario como el "gran" profesional liberal dispone de toda una amplia gama de posibilidades de evasión fiscal, declarando menos beneficios, evadiendo divisas al extranjero, etc.... Hay que señalar, además, que también en la gran empresa la flexibilidad de la mano de obra puede realizarse mediante la utilización de la *Cassa integrazione*.

b) **economía oficial no sindicada y menos estable.** Cuando las relaciones laborales dependientes y autónomas son menos estables debido a la no presencia del sindicato en los lugares de trabajo, a la no posibilidad de aplicar el Estatuto de los Trabajadores y a la mayor precariedad de los flujos de prestaciones exigidos a los trabajadores autónomos. En estos casos, incluso las encuestas oficiales son ya más incompletas (por ejemplo, las estadísticas de empleo en las más pequeñas unidades productivas presentan, en parte, lagunas) y la evasión fiscal puede adoptar características diferentes.

c) **Economía paralela parcialmente reglamentada.** Cuando las relaciones laborales son intermitentes y, por ello, existe una inestabilidad en las relaciones que se ve acompañada de una inestabilidad de gozar del sistema de prestaciones sociales. En este área la parte sumergida se convierte en predominante. Las estadísticas de empleo son casi por completo imprecisas y la evasión fiscal comienza a perfilarse no sólo como diferencia entre ingresos declarados e ingresos reales

sino también como no indicación de la relación laboral producida.

d) **economía paralela fuera de todo control.** Cuando las relaciones laborales dependientes o autónomas se producen fuera de toda reglamentación escrita, basándose en el acuerdo verbal entre las partes interesadas. En este caso, es evidente que se encuentra uno en la situación más típica de "economía sumergida", dándose una evasión fiscal total.

El aspecto que debe tenerse presente es que estas 4 economías están profundamente cruzadas, en el sentido de que, por ejemplo, una unidad productiva con trabajadores dependientes que actúa dentro de la economía oficial sindicada puede tener relaciones laborales con unidades productivas que se hallan en el área oficial no sindicada y relaciones laborales con trabajadores autónomos que se hallan en las dos distintas economías paralelas, y lo mismo puede suceder en lo relativo al trabajo autónomo.

CUADRO 1
DIFUSION DE LA ECONOMIA OFICIAL Y PARALELA

	Trabajo dependiente		Trabajo autónomo		Presencia de la Economía sumergida	Tipo de evasión fiscal
	Continuado	Presencia directa del sindicato en los lugares de trabajo	Continuado	Inscripción en asociaciones fuertes y estabilidad de los flujos de ingreso	Ausente	
Economía oficial sindicada y estable	Continuado	Presencia directa del sindicato en los lugares de trabajo	Continuado	Inscripción en asociaciones fuertes y estabilidad de los flujos de ingreso	Ausente	Dependencia entre beneficios declarados y beneficios reales. Pago de las cargas sociales.
Economía oficial no sindicada y menos estable	Continuado	No presencia directa del sindicato en los lugares de trabajo	Continuado	Menor estabilidad en los flujos de ingreso	Parcialmente presente	Diferencia entre beneficios declarados y beneficios reales. Pago de las cargas sociales.
Economía paralela parcialmente reglamentada	Intermitente	Relaciones laborales reglamentadas	Intermitente	Las relaciones entre trabajador autónomo y usuario están reglamentadas	Muy presente	Evasión de las cargas sociales parcial y muchas relaciones no declaradas.
Economía paralela fuera de todo control	Intermitente	Relaciones laborales fuera de todo control jurídico y sindical	Intermitente	Las relaciones laborales autónomas y usuarias están fuera de todo control sindical y jurídico	Totalmente presente	Evasión fiscal total.

La economía paralela, que es, ciertamente, la más "sumergida" de las dos, está ligada estrechamente con la economía oficial y su comprensión se puede lograr sólo si se consideran de forma conjunta los diversos niveles de desarrollo económico presentes en las diferentes zonas de una nación.

Si, en este punto, se nos plantea el problema de identificar las causas de la extensión de la economía sumergida, hay que considerar, por ello, dos tipos de causas cruzadas entre sí: a) las que explican la difusión cada vez mayor de pequeñas unidades productivas que se reúnen en áreas especializadas dentro de subsistemas integrados de empresa y b) las que, dentro de este proceso, explican por qué es cada vez menor el área del trabajo dentro de la economía oficial sindicada, aumentando la oficial no sindicada y la economía paralela.

En lo relativo al primer tipo de causas, pueden existir varias explicaciones de orden histórico político-social. Las investigaciones realizadas en relación con las características preindustriales de esta región muestran, por ejemplo, que una ciudad como Bolonia fue en el siglo XVIII una ciudad industrial (la "ciudad de la seda") y que ya hace un siglo existían en la misma escuelas profesionales cuyos profesores habían llevado a esta ciudad las principales innovaciones de la mecánica existentes en Inglaterra y Francia, por lo que se puede decir con toda probabilidad que en muchas zonas de la Emilia Romana ha existido una tradición cultural favorable a cierto tipo de industrialización (es decir, la de la mecánica de precisión y la de pequeña serie). Otros estudios han demostrado como la presencia de la aparcería en los campos ha favorecido las características del pequeño empresariado. Otros análisis han permitido comprobar cómo en la inmediata postguerra la expulsión de trabajadores especializados pertenecientes a Partidos de izquierda y sindicados, de las fábricas de mayor dimensión, ha favorecido su instalación, fuera de las fábricas, en pequeñas unidades productivas.

Falta aún un análisis histórico sistemático, pero todos estos indicios bastan para hacer comprender cómo este desarrollo por áreas especializadas y por subsistemas integrados de empresa no es comprensible sin tener presentes más elementos y más características del desarrollo socioeconómico.

Estas características, sin embargo, se han visto afectados seguramente en períodos más recientes por la crisis de la gran empresa y de las difi-laboral distinta en la que se ha advertido, por parte de la economía oficial sindicada una necesidad cada vez mayor de emplear una economía paralela más sumergida y menos sujeta a vínculos; a esta situación se añade la tendencia a una articulación diferente del trabajo y (sobre todo en esta región estudiada) a un declive del modelo de trabajo dependiente y una valoración del trabajo autónomo.

Por ello, son comprensibles en este proceso de cambio las principa-

les causas de la utilización cada vez mayor, por parte de la economía oficial, de la economía paralela:

a) **menores costes laborales.** Una serie de análisis detallados ha evidenciado los ahorros en los costes laborales logrados en la descentralización de tareas en pequeñas unidades productivas (por parte de unidades medias) o también en el recurso al trabajo a domicilio, teniendo presente que las cargas sociales en Italia representan, en la industria manufacturera, el 49,3% del salario bruto y son, por tanto, un verdadero "incentivo" a la evasión.

b) **flexibilidad en las relaciones laborales.** El paso de la economía oficial de la mediana y gran empresa, donde está presente el Sindicato, a unidades productivas o artesanas de menos de 20 empleados, significa ya la posibilidad de poder despedir con gravámenes mucho menores y disponer, por tanto, de una mayor flexibilidad en la fuerza laboral.

c) **menores vinculaciones generales por parte del sindicato.** Aparte de los costes laborales y de la flexibilidad de la mano de obra, se pueden estudiar, además, en su conjunto otras flexibilidades (en la organización laboral, en la estrategia de las inversiones, etc....) que resultan de organizar el trabajo en distintas unidades de producción situadas, a su vez, en zonas distintas de la economía oficial no sindicalizada y de la economía paralela.

d) **mayor evasión fiscal.** Sobre este punto sería necesario un análisis detallado no disponible aún, en cuanto, como ya hemos indicado, es difícil calcular cómo el paso de una economía oficial sindicalizada a otra economía diferente, menos vinculada y controlada, implica un aumento de la evasión fiscal, en cuanto impuesto sobre los beneficios (y no sólo evasión de las cargas sociales). Ciertamente, sin embargo, es razonable afirmar que, aún siendo cierta una evasión fiscal, asimismo, en la economía oficial, las posibilidades de evasión dentro de un sistema productivo difuso, utilizando las 5 economías descritas anteriormente, son seguramente mayores.

Estos puntos explican tanto la decisión de las unidades productivas actuantes en la economía oficial (con el fin de reducir el número de sus propios empleados para utilizar unidades productivas en la economía menos sindicalizada y en la paralela) como la decisión de pequeños empresarios de buscar el modo de permanecer dentro de la economía no sindicalizada y de la paralela. Este proceso es, obviamente, tanto más rápido cuanto mayor es la organización laboral general en unidades productivas de pequeñas dimensiones y, asimismo, cuanto menores sean los riesgos de sanciones económicas para quién es descubierto en una situación irregular.

A estas causas, desde el punto de vista de la demanda laboral, hay que añadir otras, desde el punto de vista de la oferta de trabajo. Sobre este punto, es importante ante todo, tal como se ha indicado en el Cuadro 1, reflexionar sobre el hecho de que, en la economía paralela, existe una intercambiabilidad muy alta entre las figuras del trabajador dependiente y del autónomo, debida también a la presencia del, así denominado, "trabajador a domicilio" que puede situarse entre estas dos figuras.

Se demuestra entonces, aparte de toda otra consideración, la posibilidad de que una actividad no favorable a la presencia del sindicato en la unidad productiva pueda proceder también de trabajadores que, aún siendo formalmente dependientes, están de hecho, ya, *orientados hacia el trabajo autónomo*, por los motivos indicados anteriormente trabajo la economía paralela, por los motivos indicados anteriormente.

Considerando, por tanto, las causas favorables a una expansión de la economía paralela por parte de la oferta de trabajo, conviene tener presente que, parte de esta oferta, está formada por "trabajadores dependientes" en transición hacia un trabajo autónomo.

Hay que considerar, a continuación, elementos a favor de la economía paralela, una vez más, tales como la *evasión fiscal*, sobre todo por parte de quienes tienen ya un trabajo estable, son pensionistas o también, son jóvenes que están estudiando, o asimismo, son mujeres con familiares "a su cargo" que están incluidos ya regularmente en la economía oficial y, por tanto, gozan de un sistema de garantías igual a los demás miembros de la familia. Y, por último, siempre desde el punto de vista de la oferta, se pueden considerar las ventajas de una *mayor flexibilidad en el tiempo de trabajo*, no consentida, por lo general, en los trabajos existentes en la economía oficial.

Volveremos sobre estos puntos. Pese a todo, es importante desde el principio tener presente la posibilidad de una aceptación de la economía sumergida incluso desde el punto de vista de la oferta de trabajo.

2. Cálculo de la economía sumergida y límites del modelo dualista

En lo relativo al cálculo acerca de la economía sumergida en Italia, se han realizado a escala nacional dos tipos de intentos; uno, basado en la posibilidad de utilizar indicadores indirectos para calcular el porcentaje de la economía sumergida en términos de PNB; el otro, tendiente a lograr conocer el número de trabajadores implicados en la economía paralela.

Ambos intentos apenas han sido apoyados por análisis empíricos detallados y se proponen como "hipótesis" razonables. En lo relativo al cálculo de la economía paralela sobre el total del PNB, los

porcentajes "oficiales" del Informe ISTAT, presentado al Grupo di lavoro sulle statistiche europee dell'impiego e della disoccupazione, habla de porcentajes entre el 10 y el 20% pero faltan, como en el caso de los Estados Unidos, una serie de cálculos basados en análisis de series históricas de indicadores. Igualmente en el plano de "hipótesis" se hallan los datos indicados en el Cuadro 2 en el que, utilizando los cálculos presentados por el *Censis* y por Frey, relativos a 1979, es posible formarse una idea del número de trabajadores implicados en la economía paralela. Es de señalar que este número de trabajadores implicados debería sopesarse de forma distinta en términos de horas de trabajo, dado que es posible que quién realice un segundo trabajo trabaje "menos" en la economía paralela que una mujer que se dedica por entero a un trabajo a domicilio y así sucesivamente.

En todo caso, es difícil salir de estas "hipótesis" sin cuidadosas investigaciones empíricas a escala regional. Se convierte, por ello, en útil, a escala de una región como Emilia Romana, dar a conocer una serie de investigaciones parciales que pueden compararse útilmente con las de otras regiones (incluso españolas).

Estas investigaciones se han realizado en tres direcciones:

- a) investigaciones en algunos sectores productivos (metalúrgico, textil de confección, construcción).
- b) investigaciones sobre algunos tipos de trabajo existentes en la economía paralela (trabajos a domicilio, doble trabajo, trabajo de temporada, trabajo a tiempo parcial).
- c) investigaciones sobre algunas figuras de trabajadores que pueden orientarse hacia la economía paralela (mujeres, estudiantes, pensionistas).

En lo relativo a las investigaciones en algunos de los principales sectores productivos emilianos en el Cuadro 3 se indican los resultados de una investigación realizada en 1975 por la FLM de Bolonia que permite conocer la distribución de los empleados de los establecimientos metalúrgicos entre los relativos a una economía oficial sindicada y los que trabajan en una unidad productiva en la que no está presente el sindicato. Como se puede observar (aparte de la confirmación de la difusión de las pequeñas y pequeñísimas empresas) el porcentaje de trabajadores dependientes fuera del Sindicato es del 40% sobre el total de los empleados y hay que tener siempre presente que, en 1975, el número de trabajadores autónomos (artesanos y colaboradores) en el sector es de casi 12.000 (siempre en la provincia de Bolonia).

Estas proporciones que indican un porcentaje cada vez más reducido de trabajadores dentro de la economía oficial sindicada están aún más desplazadas hacia la economía paralela si se examinan los datos sobre

el sector textil de confección calculados por Frey en 1973, para Emilia Romana. Según estos datos, de 164.500 empleados en la región, 42.300 (26%) trabajan en establecimientos artesanales de 3 obreros y 66.700 (40,5%) son trabajadores en su domicilio. Los trabajadores de la economía oficial sindicada son, por tanto, presumiblemente, como máximo 1/4 de todos los trabajadores.

Igualmente interesantes son las investigaciones, como la realizada por la FLC de Reggio Emilia, sobre la composición de los trabajadores que hay en las obras en construcción. Del análisis de 30 tajos resulta que, sobre 1.300 trabajadores, sólo el 34% es fijo, mientras que todos los demás intervienen para realizar fases de trabajo en subcontrata, siendo una parte de éstos trabajadores meridionales que son utilizados por los así denominados "capataces", "pistoleros" (organizadores de mano de obra privados) que proporcionan trabajos sin ninguna asistencia o garantía laboral, mientras que otros se organizan en pequeñas firmas artesanales (por lo que en el sector está aumentando mucho el porcentaje de trabajadores autónomos sobre el total de los trabajadores).

La extensión de la economía paralela y la oficial no sindicada es detectable también gracias a las investigaciones sobre el trabajo a domicilio, calculado, en 1973, en cerca de 100.000 trabajadores en toda la región. También se han realizado investigaciones específicas e importantes sobre el trabajo de temporada y a tiempo parcial, que muestran altos niveles de difusión de trabajos muchas veces dentro de la economía paralela más sumergida.

De particular relieve es una investigación sobre el doble trabajo efectuada por Bergonzini entre los trabajadores de algunas empresas públicas y cuyos datos se indican en el Cuadro 4. Como se puede observar, en el hospital boloñés el 40% de los empleados tiene un segundo trabajo (y este porcentaje llega al 68% considerando sólo los empleados masculinos) e igualmente notable es el porcentaje del doble trabajo entre los empleados del *Dipartimento dei servizi tecnici e manutenzione* del Ayuntamiento (42%, llegando al 48% entre los empleados masculinos). Uno se pregunta por qué "sólo" el 20% de los empleados de la Empresa de Transportes tiene un segundo trabajo y, de hecho, este porcentaje llega al 26% entre los oficinistas y al 33% entre los operarios y personal de servicios, por lo que el menor porcentaje general se debe al hecho de que el 16% del personal de "movimiento" tiene un segundo trabajo, dado que el sistema de turnos no facilita esta estrategia, de otro modo más generalizada.

Siempre según Bergonzini una serie de investigaciones sobre el trabajo femenino en algunos municipios emilianos ofrecen resultados importantes, junto con otras investigaciones análogas, cómo las tasas de actividad femenina estaban subestimadas. Las actuales encuestas ISTAT han mejorado mucho en este sentido y las últimas indican tasas

de empleo femenino entre el 50% y el 55% en el área de trabajo a domicilio en cadena.

Merece la pena, además, tener presentes las estadísticas ofrecidas en varias ocasiones sobre el trabajo de los estudiantes de las Escuelas Superiores y de la Universidad. Los datos confirman que, en las Escuelas Superiores, el porcentaje de estudiantes que realiza durante el año y en los meses estivales trabajo intermitentes retribuidos oscila alrededor del 50%, incluyendo no sólo a las Escuelas Técnicas sino también a los Liceos; en Bolonia, en un liceo científico, el número anual de horas retribuidas trabajadas por estudiantes ha sido de más de 117.000 y aún mayor es el número de estudiantes que trabajan durante los estudios universitarios (en particular, en las Facultades humanísticas, de Ciencias Económicas y las que exigen una menor dedicación constante a los estudios). Si se añaden, después, a estos valores porcentuales los cálculos y las previsiones realizadas por Bergonzini sobre los pensionistas, se vuelven a encontrar valores igualmente altos y cálculos convergentes en la identificación de un área de economía sumergida muy amplia.

Un punto importante es, entonces, el de precisar o concretar el tipo de trabajos que se halla dentro de esta economía y uno de los puntos que nos parece importante subrayar es el de que, al menos en lo relativo a una región como Emilia Romana, no sirve una interpretación dualista como la propuesta por Piore, Edwards (4), etc... para el mercado laboral norteamericano.

De hecho, si se examina el esquema realizado por Edwards, existen, en suma, dos mercados de trabajo: uno "primario", donde el Sindicato está presente y a donde tiene acceso los porcentajes mayores de mano de obra, donde existen las retribuciones y cualificaciones más elevadas, etc... y otro "secundario", donde no está presente el Sindicato y donde se dan las peores condiciones de trabajo, en cuanto a bajos salarios, bajas calificaciones, alta nocividad, etc....

Por otro lado, si es seguramente cierto que muchos de los trabajos de la economía paralela están escasamente retribuidos y son poco cualificados, esto *no* es cierto respecto de todos los trabajos. De hecho, también existen en Emilia Romana trabajos nocivos que, en el área no sindicada, son realizados por trabajadores extranjeros (los trabajos en las pequeñas fundiciones de Reggio Emilia desempeñados por norteafricanos) pero, dentro de las mismas áreas no sindicadas y de la economía paralela, existen también trabajos muy bien retribuidos y muy cualificados (las investigaciones sobre el segundo trabajo demuestran que puede ser más cualificado que el primero y, en la economía paralela, se pueden hallar asimismo muchos trabajos del sector "terciario" más avanzado). Después, hay que tener presente que, como hemos visto, están difundidas las figuras de trabajadores que comienzan como "subalternos" en la economía paralela (o como traba-

jadores a domicilio) y que se convierten posteriormente en trabajadores autónomos (a menudo en el área menos controlada por el Sindicato) y también este tipo de cambio de puesto (ignorado por completo por el "modelo dualista") debe tenerse en cuenta.

Así que tenemos que la extrema variabilidad de las situaciones de la economía paralela y del área no sindicada obliga a un análisis mucho más cuidadoso de lo que sucede ahí, siendo asimismo diferentes las motivaciones de los trabajadores que permanecen en este área más sumergida. De hecho, mientras en el esquema dualista, el trabajador del mercado de trabajo secundario acaba por ser un trabajador "explotado" que permanece en ese área tan sólo porque no tiene la fuerza contractual de rebelarse, en la economía paralela y en el área no sindicada de una región como Emilia Romana, junto a situaciones de indudable explotación y de chantaje patronal coexisten, como hemos visto, actitudes de complicidad, de identificación con el empresario menor, de búsqueda de una mayor flexibilidad de horarios.

Por tanto, hay que examinar con mucha atención lo que está sucediendo en estas zonas de la economía sumergida y uno de los modos de tener presente este tipo de cautelas es el de comprobar cuáles son los principales cambios estructurales y subjetivos en la demanda y en la oferta de trabajo que puedan tenerse principalmente presentes en esta región.

CUADRO 2

PRESENCIA DE TRABAJADORES EN LA ECONOMIA PARALELA ITALIANA (1978)

	H + M	Mujeres
Trabajos de menores entre 10 a 15 años	430.000	143.000
Jóvenes con trabajos no regulares entre los 14 y los 29 años	1.400.000	890.000
Mujeres que trabajan incluso si oficialmente son amas de casa	600.000	600.000
Trabajadores con doble trabajo	1.157.000	241.000
Pensionistas que trabajan	1.250.000	750.000
TOTAL	4.837.000	2.624.000

CUADRO 3
Empleados y número de establecimientos metalúrgicos boloñeses clasificados por importancia y según la presencia o ausencia del sindicato

Nº empleados	Total		Presencia sindical		Ausencia sindical	
	empresas	empleados	empresas	empleados	empresas	empleados
De 0 a 19	8.869	30.209	550	3.000	8.963	—
De 20 a 49	260	9.078	231	6.521	29	2.358
De 50 a 99	112	8.177	107	7.748	5	429
De 100 a 249	85	12.543	77	11.478	8	1.065
De 250 a 499	19	6.577	17	5.958	2	619
De 500 a 999	10	7.398	10	7.398	—	—
De 1.000 y más	4	6.331	4	6.331	—	—
TOTAL	9.359	80.313	996	48.434	8.913	34.880

Fuente: FIM Bologna, 1975.

CUADRO 4
PRESENCIA DEL DOBLE TRABAJO EN 3 TIPOS DE ESTRUCTURAS PUBLICAS EN LA PROVINCIA DE BOLOGNA EN 1977

Tipo de empresa	nº de empleados	% de empleados que tienen trabajo doble
Empresa de transportes en consorcio	3.134	19,9
Hospital Policlínico S. Orsola	2.285	41,2
Departamento de servicios técnicos y de mantenimiento del Ayuntamiento	893	42,2

Fuente: Bergonzini, 1978

3. Economía sumergida y cambios estructurales y subjetivos en la demanda

La economía sumergida, anteriormente definida, tiende a ser influida por las principales tendencias que atraviesan la estructura de la demanda. Para esquematizar y permitir comparaciones con otras regiones, examinamos dos puntos: a) las transformaciones en la organización del trabajo debida a la introducción de la Electrónica y de la Informática y b) las transformaciones que se están produciendo en las relaciones entre grandes y pequeñas empresas.

En lo que respecta al primer tipo de cambio, incluso los informes internacionales más prudentes no dudan en hablar de "nueva revolución industrial", en cuanto las previsiones sobre la difusión de las innovaciones vinculadas a la electrónica y a la informática conducen ya a comprobar cambios reales en la división internacional del trabajo y en la organización del trabajo y de la estructura de empleo (5).

La principal característica de esta innovación tecnológica es la puesta a disposición, a precios cada vez menores, de una nueva riqueza la información, que modifica directamente no sólo la organización de las industrias, sino también el sector terciario. De hecho, en esta tecnología se da un entrelazamiento innovativo entre flexibilidad, integración y control, en el sentido de que la innovación tecnológica de la informática y de la electrónica permite lograr la máxima flexibilidad respecto a los procesos productivos y a los tipos de herramientas que pueden utilizarse, integrar procesos distintos por su naturaleza y localización, descentralizar en lugares diferentes las fases del proceso productivo sin perder la posibilidad de centralización de las funciones de control.

Sobre las consecuencias de este empleo existen más presiones diferentes si se parte de Europa (y también, en cierta medida, de Estados Unidos) o si se considera la visión japonesa.

En lo relativo a la visión europea, las previsiones que se han presentado en los diferentes informes internacionales (ministeriales y también de las organizaciones internacionales sindicales europeas) son muy preocupantes en lo referente al empleo.

De hecho, esta innovación tecnológica influye directamente sobre todos los procesos laborales cuyo producto contenga componentes eléctricos y los ejemplos presentados son, a este respecto, muy convincentes. Por ejemplo, un televisor de color Phillips exigía, en 1971, 8 horas de trabajo, mientras que, en 1978, exige poco más de 3 horas; la calculadora electromecánica Divisumma Olivetti exigía poco más de 9 horas de trabajo, mientras que la Lagos 40 electrónica exige sólo 50 minutos de trabajo, etc. y la innovación electrónica influye obviamente robots, etc....) independientemente de que el producto contenga o no componentes electrónicos. Por otro lado, téngase en cuenta que toda

la estructura administrativa puede ser transformada y el informe Nott-Minc sobre el desarrollo de la Electrónica en Francia preve una disminución del 30% de los empleados en el sector bancario y de Seguros, y los autores se preguntan sobre el futuro del ejército de 800.000 secretarías.

Esta aplicación de la Electrónica y de la Informática en Europa resulta, por otra parte, una vía obligada, debido a la competitividad de los países más industrializados, por lo que existe una secuencia de interacciones que llevan a reforzar la difusión de estos procesos.

Por otro lado, a estos efectos sobre la estructura del empleo debido directamente a la innovación tecnológica corresponde un cambio en la división internacional del trabajo. Como han puesto de relieve toda una serie de datos e investigaciones, la estrategia de las grandes multinacionales europeas ya no es la utilizada en el primer período de postguerra, empleando mano de obra inmigrada de naciones más pobres (argelinos, turcos, italianos del Sur, etc....) sino la de hacer realizar directamente los trabajos menos cualificados a trabajadores residentes en las zonas del Sudeste asiático. Así tenemos que, en Alemania, las personas empleadas entre 1971 y 1975 en la industria manufacturera disminuyeron en cerca de un millón (sobre un total de poco más de 8 millones), mientras, en el mismo período, las industrias multinacionales alemanas aumentaron en el extranjero el número de sus empleados en casi un millón y las mismas tendencias se observan en las multinacionales francesas, holandesas, etc....

Las previsiones europeas (y también las estadounidenses) sobre el futuro del empleo expresan gran preocupación. La Organización Internacional del Trabajo preve para 1990 un desempleo tecnológico del 9 al 10% en E.E.U.U. y en Europa, con la necesidad de crear nuevos puestos de trabajo (11 millones para E.E.U.U., 4 para Inglaterra, 2 para Alemania, etc....). El Instituto Sindical Europeo calcula el desempleo explícito en la CEE en 1980 en cerca de 7 millones de personas, superando los 10 millones en el período del quinquenio 1980-85 y así sucesivamente.

Diferente es, por el contrario, la visión japonesa (descrita, por ejemplo, por Servan Schreiber en su obra *El desafío mundial*) y donde se considera que la difusión de la electrónica y de la informática que ha madurado en Japón como innovación tecnológica, no deben llevar necesariamente al desempleo si se utilizan estas nuevas tecnologías (reciclado a los trabajadores menos cualificados expulsados de los procesos de innovación tecnológica) mediante la educación permanente, la modificación de las estructuras sanitarias y de los servicios sociales, etc....

Dejando a un lado el optimismo o el pesimismo de las posiciones, estamos, de cualquier modo, ante un proceso de gran transformación en el que la incertidumbre del capitalismo internacional, la crisis de los grandes complejos industriales incapaces de realizar este salto tec-

nológico y la búsqueda a todos los niveles de esta flexibilidad, integración y control.

Se puede entonces intentar demostrar cómo esta innovación se pueda insertar en un contexto de pequeña empresa metalúrgica como la de Emilia Romana y cuáles puedan ser, en general, las consecuencias de estas transformaciones sobre la economía paralela.

Como, de hecho, han puesto de relieve varios estudios franceses, la introducción de esta innovación no significa la desaparición del taylorismo, en cuanto queda aún una división entre las tareas de preparación previa y las ejecutivas, e incluso si el trabajador es más libre, las tareas aún son definidas por otros. Las exigencias de flexibilidad insertas en un sistema de pequeñas empresas pueden conducir, por tanto, a una definición distinta de este sistema, aunque con el control aún más centralizable potencialmente.

En un breve período de tiempo, una reciente investigación de la FLM de Emilia Romana permite medir los efectos de la introducción de la electrónica en la industria de las máquinas herramientas: dicha introducción ha llevado a un ulterior aumento de pequeñas unidades productivas, en la medida en que la exigencia de disponer de un entrelazamiento entre tecnologías electrónicas y mecánicas ha facilitado la difusión de muchos establecimientos pequeños de asesoría electrónica (el así denominado, sector terciario avanzado) situados con frecuencia en el ámbito de la economía paralela menos reglamentada aunque se le trate de prestaciones laborales de alta profesionalidad).

Es posible que la exigencia de coordinación en el plano de los estudios, el mercado (*marketing*), la asistencia a clientes, etc.... lleven a exigencias centrípetas. Por el momento, desde el punto de vista de la programación del trabajo, son más visibles los empujes centrífugos.

Si, posteriormente, se formulan previsiones a más largo plazo es posible considerar que una ulterior difusión de la electrónica y de la informática en la industria y en las actividades terciarias pueda favorecer aún más el trabajo domiciliario (hay un libro de Alvin Toffler que contiene un capítulo sobre el "nuevo trabajo a domicilio") y lo que seguramente destaca de estos procesos es que las estructuras productivas se hallan cada vez más a la búsqueda de una mayor flexibilidad con la centralización, solamente, de las funciones de control, por lo que es evidente que serán aceptados cada vez más los trabajadores intercambiables.

Igualmente importante es la influencia de esta innovación tecnológica en las relaciones entre grandes y pequeñas empresas. En la Italia de la postguerra, por ejemplo, el esquema tradicional era el de las grandes empresas del Norte que tendían a producir bienes (de consumo de producción) en gran serie, concentrando la innovación tecnológica en el producto y en el proceso de producción (que tenía como punto de referencia simbólico grandes máquinas

transfert) por lo que las pequeñas empresas se utilizaban para descentralizar una parte de las tareas o eran relegadas a realizar producciones en pequeña serie para mercados de trabajo intesticiales.

Este esquema ha cambiado en la actualidad porque, contrariamente a algunas previsiones, en las naciones más industrializadas los consumidores tiende (cada vez más a exigir productos diferenciados (incluso en el ambiente de los medios de producción), por lo que la estructura productiva de los grandes complejos industriales, que producía, aplicando un taylorismo extremo, bienes de gran serie, ha debido modificarse introduciendo máquinas más adaptables (de aquí, la extraordinaria importancia, en este proceso, de la introducción de las máquinas de control numérico).

Esta exigencia de producción de bienes de pequeña serie se ha cruzado por otra parte, con otra tendencia, la de la modularización de los procesos de producción, en el sentido de que, cada vez más, los productos acabados son descompuestos en un conjunto de componentes, cada uno de los cuales tiene centros de investigación y de especialización autónomos, por lo que el proceso de normalización pasa de los productos terminados (que lo son en serie cada vez menos normalizada, debido a las exigencias de los consumidores) a los componentes (que, por el contrario, es esencial normalizar para reducir los costes del producto).

Por ello, se perfila, y esto es muy visible en una región como Emilia Romana, un sistema industrial integrado, en el que ya no existe un límite concreto o definido entre "centro" y "periferia", en cuanto los distintos componentes (más o menos apreciados) son producidos por establecimientos tanto de pequeñas como de grandes dimensiones, pudiendo salir de este sistema productos terminados ensamblados tanto por grandes como por pequeñas unidades productivas.

Es evidente, por tanto, un entrecruzamiento de la economía oficial sindicada con la no sindicada y con la paralela, con evidentes ahorros de costes en la economía paralela (debido a la mayor evasión fiscal, a no pagar las cargas sociales, etc....) y, por tanto, también bajo este aspecto, una imposibilidad de estudiar como dos situaciones del todo distantes y separadas a la economía paralela y a la oficial, con evidentes posibilidades de expansión de la primera.

4. Economía sumergida y cambios estructurales y subjetivos en la oferta

Además de los cambios en la estructura de la demanda, influyen sobre la extensión de la economía sumergida los que se producen en la oferta. De estos, dos nos parecen particularmente resaltables: a) cambios en la estructura familiar en clases sociales y b) cambios en la

articulación de las fases de la vida y en la relación escuela-trabajo.

Los estudios sobre las modificaciones ocurridas en las estructuras familiares de las sociedades más industrializadas, si se examina la estructura socioocupacional, han puesto de relieve tres tendencias principales:

a) El paso de la familia "extensa" a la familia "nuclear" (es decir, de una estructura familiar en la que están presentes los padres a una familia en la que los componentes son tan sólo el padre, la madre y los hijos pequeños) no ha estimulado los vínculos de solidaridad dentro de una estructura que podemos definir como familia "ampliada".

b) Dentro de esta estructura familiar, ha aumentado en gran medida la presencia de la mujer en la economía oficial y paralela (es decir, se ha producido una doble presencia femenina en la economía fuera del mercado y en la de mercado).

c) En todas las sociedades industrializadas se ha producido una disminución real de las personas ligadas directamente al trabajo agrícola.

Queda, por tanto, confirmado dentro de estas tendencias el papel de la familia como punto de referencia económico, fundamental incluso en el plano "ampliado", para garantizar la supervivencia y la movilidad profesional de sus miembros, con la mujer en un papel "adaptable" respecto del hombre y, por tanto, a favor de las distintas situaciones económicas (o del peso distinto de los hijos), oscilante entre una vinculación con la economía fuera del mercado y con la de mercado, estando esta última más extendida (por efecto de la caída de las tasas de natalidad, los servicios sociales, las motivaciones culturales, mayor vinculación de los hombres con el hogar, etc....).

Si éstas son tendencias generales, es importante reconducirlas a una realidad emiliana, en cuanto el traslado de la mano de obra de la agricultura puede producirse mediante modalidades muy distintas, así como también el tipo de actividades laborales que pueden ser desempeñadas por esta familia "obrera" que se reestructura en una situación de disminución de personas empleadas en la Agricultura.

Las investigaciones sobre la estructura agrícola emiliana (como las de Brusco) ponen de relieve que la disminución de personas empleadas que se ha producido de modo muy claro incluso en los últimos 10 años (148.000 unidades entre 1970 y 1976) no ha significado, sin embargo, un "éxodo" de la agricultura o una degradación de la misma. De hecho, la disminución del número de personas empleadas es el resultado de profundos procesos de reestructuración (mediante la mecanización, un aprovechamiento diferente y una gestión distinta de la heredad, etc....) que han llevado a la extensión en Emilia Romana de una agricultura "rica", en la que la familia aparcera se ha insertado con una parte de sus miembros sin perder sus ventajas.

De hecho, ha ocurrido que se ha producido a escala familiar (en sentido estricto y también como preparación a escala de la familia "ampliada") un entrelazamiento entre los miembros que continuaban (con dedicación parcial o exclusiva) la gestión de la heredad y los que se han insertado en actividades industriales y terciarias. En muchos casos, incluso en las provincias más industrializadas (como demuestran las investigaciones de Crocioni) esta familia de composición profesional "mixta" sigue residiendo en las casas de campo dispersas (y esto, bien por las dificultades para encontrar una casa en la ciudad, o bien por la cercanía del campo con las estructuras urbanas) pero cuando cesa la cohabitación entre miembros directamente vinculados a la gestión de la heredad y entre los otros, siguen existiendo (y esto vuelve a entrar en las tendencias más generales recordadas anteriormente) vínculos de solidaridad económica (con circulación, dentro de la "economía fuera del mercado", de productos agrícolas y alimenticios). La familia obrera emiliana resulta, en su conjunto, reforzada en su estructura económica por estos procesos de transformación.

Sin embargo, la transformación más notable que se ha producido en esta familia obrera con raíces en la agricultura ha sido la expansión del empresariado dentro de ella. Los datos más recientes sobre el número de establecimientos artesanos inscritos en el Registro confirman este aumento disruptor del empresariado menor. A finales de 1969, los establecimientos artesanos habían alcanzado la considerable cifra de 108.000; a finales de 1980, han llegado a 144.000 y esta tendencia no parece detenerse.

Las consecuencias de esta transformación han sido probablemente tan complejas que aún es difícil dar una valoración exacta de ello. Como primera "sugerencia", podemos recordar lo que sucede en una situación de trabajo obrero en la que no hay lugar para un empresariado menor (pensemos, por ejemplo, en lo que sucede entre los jóvenes de la clase obrera en las zonas industrializadas del Centro de Inglaterra).

En estas ciudades, como Manchester, estudios de sociólogos como Willis —autor de *Learning to labor*, en 1978— o también novelas como las de Alan Sillitoe, ponen de relieve cómo se da entre los jóvenes desean ponerse a trabajar enseguida, más que aceptar los valores por lo que el bienio en el que se ha aumentado el tiempo de permanencia en la escuela obligatoria (llevada a los 16 años) ha sido violentamente biocoteado, en cuanto un aumento de instrucción es contemplado como una especie de "traición" a los valores obreros tradicionales (virilidad, machismo, fuerza física, habilidad manual, etc...) y los jóvenes desean poner a trabajar enseguida, más que aceptar los valores "burgueses" de la instrucción.

Es más que evidente que las diferencias históricas, económicas y políticas entre una región como Emilia Romana y otra como la del

Centro de Inglaterra quitan cierto valor a la comparación.

No obstante, nos parece razonable proponer como una de las hipótesis explicativas de estas diferencias entre obreros, precisamente, este diferente acceso al empresariado.

De hecho, en una región como Emilia Romana, haber asumido como un valor la condición empresarial dentro de la familia obrera, ha producido actitudes y comportamientos muy diferentes, ya sea ante el conflicto social (en las más pequeñas unidades productivas, el tipo de conflictividad trabajadores-empresarios es, seguramente, distinto que en la gran fábrica) o bien, ante la instrucción. De hecho, a diferencia de la situación obrera inglesa, la instrucción puede valorarse no como canal de acceso a una clase "media" separada de la "obrero", sino como confirmación o logro de una situación obrera-empresarial aceptada como valor entre todos los obreros.

Tenemos así que, en muchos casos, en la familia obrera se anima al hijo varón a lograr el diploma del Instituto técnico industrial (y que es una tradición de escuelas como la Aldini Valeriani de Bolonia que, desde hace más de un siglo, preparan obreros especializados-pequeños empresarios) considerando este canal de movilidad social entre los más aconsejados y aceptados, el trayecto Escuelas Superiores-empleo público (que es la típica aspiración para un hijo en la familia obrera y campesina del Sur de Italia) en una zona rica como Emilia Romana se valora siempre en la familia obrera como una trayectoria primordialmente "femenina".

Nos hallamos ante una transformación de todo el sistema de estratificación social, en la medida en que sólo examinando "individualmente" la población activa diferenciada entre "obrero trabajadores dependientes" y "pequeños empresarios" es posible (empleando un esquema superado, como el de Sylos Labini) establecer una distinción entre "clase obrera" y "pequeña burguesía relativamente autónoma". De hecho, una vez que se estudia como unidad de expresión no el individuo aislado sino la familia "ampliada", lo que se presenta es un estrato social "obrero" que, sin embargo, tiene vinculaciones con la agricultura y con una expansión hacia la condición empresarial.

En relación con esta nueva clase social es aún difícil, incluso por falta de investigaciones específicas, ofrecer valoraciones de conjunto y probablemente sería erróneo proponer de nuevo viejas tesis, como la del aburguesamiento de la clase obrera, que tuvieron un notable éxito hacia mediados de los años 60. Lo que seguramente se puede decir es que, a estas transformaciones estructurales, corresponden ciertamente otras culturales que definen de modo diferente no sólo los conflictos sociales sino también las generalizaciones y las diferencias entre hombre y mujer.

Las influencias de estas transformaciones incluso en el área de la eco-

nomía paralela son, por tanto, reales, y nos limitamos a recordar algunas de ellas. Ante todo, es evidente que estas transformaciones definen de modo distinto, bien la economía paralela, bien la oficial no sindicada o bien la economía fuera del mercado. Paci, en sus estudios sobre la región de le *Marche*, insiste mucho sobre la importancia de la presencia de la familia aparcerera para favorecer una pequeña condición empresarial. En Emilia Romana, la difusión de una condición pequeño-empresarial. En Emilia Romana la difusión de una condición empresarial metalúrgica hace que los vínculos con la aparcería puedan considerarse tan sólo como una de las causas de esta expansión (las investigaciones de Poni sobre las estructuras protoindustriales emilianas subrayan la importancia de mayor número de factores). Pese a todo, es indudable que las transformaciones agrícolas han reforzado económicamente a la familia obrera, haciendo que esté más disponible para enfrentarse a los riesgos de la condición empresarial.

Una segunda dirección de influencia de las transformaciones en la estructura socioeconómica familiar es, el especial entrelazamiento excitante entre trabajos dependientes y autónomos que crean las premisas para la "solidaridad" y la "complicidad" y que lleva a identificar como enemigo común, por parte de una *misma* clase social, al Gobierno "nacional" de los cobros fiscales y de previsión social, combatido incluso en el plano político. Muy distinta es, por el contrario, la actitud hacia el Gobierno "local", y esto no sólo por una adhesión política, sino también por la defensa que ha llevado a cabo, desde siempre, el ente local de este entrelazamiento entre obreros y pequeños empresarios.

Además de los cambios examinados anteriormente desde el punto de vista de la estructura socioprofesional, otros cambios muy importantes han sido puestos de relieve por demógrafos, historiadores y sociólogos que han analizado las transformaciones de las "fases de la vida" en las sociedades más industrializadas. Estos cambios se agrupan según se estudien los períodos de edad de los adultos-ancianos o las inmediatamente siguientes a la infancia.

En lo relativo a las de las primeras, las transformaciones principales identificadas son tres:

- a) la caída de las tasas de natalidad
 - b) la prolongación de la vida media
 - c) la reducción de la edad en la que uno puede retirarse como "pensionista" de los trabajos de la economía oficial.
- La combinación de estas 3 tendencias hace que se presente un período de tiempo importante entre la salida "oficial" del mercado de trabajo y el inicio de la vejez biológica, teniendo presente que este mayor tiempo de los adultos para dedicarse a tareas laborales o de otro tipo se ha dilatado ulteriormente (de modo particular, para las muje-

res) en cuanto una reducción de las tasas de natalidad (junto con una reducción de la edad a la que se tiene hijos) hace que los adultos se encuentren "libres", mucho antes que en las épocas anteriores, de tareas de "cuidado" de los hijos, disponiendo, por ello, de un tiempo para emplearlo de forma más autónoma. Mientras que en las generaciones ral de toda clase de actividad, hoy en día existe un período de tiempo muy real que personas activas (aunque oficialmente sean "pensionistas") tienen que emplear.

Igualmente distinta en las sociedades industriales resulta ser la articulación de las fases de la vida, estudiando los períodos de edad siguientes a la infancia.

Si examinamos un libro como el de Gillis, *I giovani e la storia* no es difícil descubrir la dirección de los cambios producidos en las generaciones actuales.

Un primer esquema de fases de la vida que puede tomarse como punto de referencia para este análisis es el estudiado por Lazarsfeld en su obra *Jugend und Beruf* (1931) que, estudiando en Austria a un grupo de jóvenes de familia obrera puestos a trabajar en edad temprana, habla de "pubertad abreviada" y de toda una serie de daños producidos a estos jóvenes por el paso inmediato de una infancia y una preadolescencia al papel adulto.

Este modelo cambia progresivamente en los años 50; después de la Segunda Guerra Mundial se produce en las naciones más industrializadas una prolongación del período escolar obligatorio, con un aumento de frecuencia en los estudios, por parte de los hijos de familia obrera, para lo que se necesita una edad "adolescente" en la que existe un control muy fuerte por parte de la generación adulta a cambio de una posposición en la inserción laboral.

Esta situación en la que los sociólogos, recordados por Gillis, se lamentan de la pérdida del individualismo, por la pasividad política, etc... de los "jóvenes", se transforma, en los años 60 y 70, en una progresiva adquisición de "autonomía" por parte de los jóvenes en los planos físico, intelectual y político. Toda una serie de indicadores muestran esta anticipación de experiencias y de capacidades de aprendizaje. La edad puberal disminuye, las experiencias sexuales se anticipan, los derechos jurídicos y civiles pasan de los 21 a los 18 años, la entrada en el sistema educativo y el acceso a los medios de comunicación masiva aumentan la capacidad de aprendizaje, etc...

Tenemos, así, una situación, como escribe Gillis, en la que muchos jóvenes son "adultos", considerando los aspectos sexuales, políticos e intelectuales, pero no lo son bajo el aspecto económico.

Ya sea, por tanto, en relación con la edad adulta-anciana, o bien en relación con la edad postinfantil, nos hallamos ante dos largos períodos de tiempo en los que se presentan contradicciones entre planos de autonomía individual y relaciones laborales. Para los "pensionistas"

de hoy día existe un desequilibrio entre la autonomía física, intelectual, etc.... y un trabajo "oficial". De mocho análogo, una parte de la juventud de hoy en día presenta exigencias de "autonomía", aún no estando inserta en un trabajo oficial que lo da.

Estas dos contradicciones, en una región "rica" como Emilia Romana, han llevado a una consecuencia muy notable por sus reflejos culturales, políticos e incluso de definición del mercado laboral y, por ello, a un entrelazamiento cada vez más extendido en las distintas edades entre estudio y trabajo.

De hecho, el deseo de autonomía económica y una nueva actitud con respecto al trabajo (muy entrelazado, todo ello por otra parte, con los diferentes niveles de "autonomía" recordados anteriormente) han hecho que, ya al término de la escuela obligatoria, los jóvenes estudiantes entrelacen su trayectoria escolar con la experiencia laboral. En Emilia Romana, los datos indican porcentajes de las diferentes Escuelas superiores que oscilan, de media, en torno al 50%, teniendo presente que esta participación en trabajos retribuidos está difundida, independientemente de la familia a la que se pertenece, precisamente porque el impulso es, sobre todo, el de buscar una autonomía económica y, mucho menos, la consecuencia de dificultades económicas familiares en una región como Emilia Romagna.

Mientras, por tanto, en el plano de la reforma de la Escuela Superior, los "teóricos" y los "expertos" discuten acerca de la "posibilidad" de que se dediquen "algunas horas" del estudio al trabajo se está produciendo ya la vinculación estudio-trabajo y ciertamente no en un número limitado de horas (en un liceo científico de Bolonia se han realizado en un año 117.000 horas de trabajo retribuidas).

Por otra parte, este entrelazamiento se presenta como importante incluso para los adultos que se encuentran con una autonomía política y económica sin gozar de una autonomía intelectual y la afluencia a los cursos de las 150 horas muestra la importancia de esta exigencia mientras, cada vez más, también en la Universidad se presentan adultos, que trabajan ya, con peticiones de acceso a la instrucción o a "cursos culturales" de distinta clase que muestran la presencia de un proceso de transformación (probablemente aún diferente según la clase social) que tiene lugar en las diferentes fases de la vida hasta en la de los pensionistas que se presentan en el mercado laboral y en el del estudio en cuanto son aún "autónomos" intelectual y físicamente.

En definitiva, por tanto, el paso de la familia obrera a la obrera-pequeño empresarial, la actitud distinta ante el trabajo de la mujer (que se presenta en el mercado laboral de la economía oficial pero que, después, acaba por hallar trabajo tan sólo en la economía paralela), la crisis general del modelo de trabajo dependiente "en el mismo puesto y para toda la vida", el cambio de la articulación de las fases de la vida con el diferente papel que tienen los "estudiantes" y los "pensionistas"

tas", la exigencia de una flexibilidad cada vez mayor respecto al trabajo (es decir, una política diferente del tiempo laboral y de ocio), todo ello nos lleva a perfilar una actitud y un comportamiento hacia el trabajo que, entrecruzándose con las exigencias de flexibilidad exigidas por la estructura industrial, puede ampliar al área de la economía paralela.

5. Posición de las fuerzas políticas y sindicales ante la economía sumergida

El debate sobre la economía sumergida en Emilia Romana, por parte del Sindicato y de la Región, ha puesto de relieve dos posturas enfrentadas. La primera, propugnada por una parte de los empresarios y fuerzas políticas, tiende a contemplar la economía sumergida como una confirmación posterior de la validez de un modelo económico neoliberal; es decir, como una confirmación del hecho de que si se limitan aún más los vínculos establecidos por el Sindicato y por la intervención gubernamental (local o nacional), la economía se halla perfectamente en situación de desarrollarse y alcanzar niveles de bienestar para todos.

La segunda postura, por el contrario, ve como peligrosa una expansión de la economía sumergida sin ningún tipo de intervención pública y los puntos examinados para demostrar los riesgos de una política de no intervención son seis:

- a) El aumento de la evasión fiscal tiene consecuencias no sólo económicas, sino de desestabilización en el plano político y en el social, estimulando niveles de complicidad muy graves a largo plazo para los equilibrios sociales.
- b) Una reducción cada vez mayor de la presencia del Sindicato en los lugares de trabajo tiene asimismo consecuencias desestabilizadoras.
- c) La fragmentación de las unidades productivas y la expansión de establecimientos y trabajadores autónomos en la economía paralela hace que llegue a ser difícil para una estructura industrial como la mediterránea el resolver "espontáneamente" una elevación de los niveles de profesionalidad de conjunto exigidos por la introducción de nuevas tecnologías tales como la electrónica y la informática.
- d) Una política de no intervención y una expansión de la economía no sindicalizada y paralela lleva a ampliar la gama de los desequilibrios, en términos de profesionalidad, retribuciones, etc.... entre trabajadores y, por tanto, a provocar de nuevo injusticias sociales profundas que pueden afectar a algunas clases de jóvenes, de mujeres, etc....
- e) Estos desequilibrios no se producen, tan sólo, entre trabajadores dentro de una región como Emilia Romana sino que, dados los vínculos y conexiones del sistema económico nacional, una política de

no intervención puede ampliar ulteriormente los desequilibrios Norte-Sur, acabando, a corto y medio, plazo por provocar de nuevo los movimientos migratorios, con todas sus consecuencias conocidas.

f) Una difusión de la economía paralela sin ningún tipo de intervención sindical o, "pública", puede llevar a afianzar aún más una postura de marginación de las mujeres obligadas a ser cada vez más "adaptables" en el trabajo para sostener la estructura familiar.

Los peligros de una expansión no controlada de la economía sumergida no son, por tanto, pocos, incluso si las estrategias de esta segunda postura para poder intervenir de modo eficaz no son sencillas de poner en práctica.

De cualquier modo, se pueden recordar algunos puntos políticos surgidos, bien del lado de las fuerzas políticas que están en el gobierno de la Región, o bien del lado del Sindicato:

a) Ante todo, una intervención de control de la expansión que se produce en la industria a través de la pequeña y pequeñísima empresas debe presentarse proporcionando por parte "pública" una actuación necesaria para elevar los niveles de profesionalidad del conjunto de los distintos sectores que se expanden en la economía no sindicada y en la paralela, aumentando asimismo la posibilidad de ofrecer "servicios públicos" en las zonas en las que el sistema industrial de este tipo es más débil (investigación, mercado, comercialización, asistencia a los clientes, etc...). De hecho, los límites de un desarrollo espontáneo de una miriada de pequeñas empresas se hallan en la dificultad de coordinarse "espontáneamente", incluso cuando la coordinación es esencial para una reducción general de costes (de formación, de investigación, de asistencia al cliente en el extranjero, etc...). En esta acción pública pueden, por tanto, elevarse los niveles intermedios de contratación en relación con sectores, zonas, etc... específicos.

b) La evasión fiscal generalizada en las zonas más sumergidas puede limitarse, en parte, si se implanta una política de verificación de las relaciones laborales con contrapropuestas positivas para los contratantes y las mismas pueden unirse a las ventajas que, en algunas situaciones laborales, pueden derivarse de la extensión del sistema de garantías. Esto, obviamente, no sirve para el trabajo de los pensionistas o para quién realiza un segundo trabajo, pero ciertamente podrían salir de la zona sumergida una serie de situaciones de trabajo a domicilio o de trabajo no protegido y ser o bien reglamentadas como trabajos dependientes, o estimulados a articularse en estructuras visibles de trabajos autónomos (mediante la utilización de formas jurídicas tales como la cooperativa, el artesanado, etc...). Por tanto, una política de facilidades "públicas" para la constitución de formas empresariales de la economía oficial, unida a una estrategia tendente a exten-

der el sistema de garantías de modo eficaz, seguramente podría limitar el área de lo sumergido y permitir incluso un mayor control fiscal.

c) Entre las motivaciones para permanecer en la economía sumergida está asimismo la de una actitud diferente de las nuevas generaciones (pero no sólo de éstas) que consiste en rechazar un modelo de trabajo dependiente a tiempo completo y para toda la vida con exigencias de flexibilidad en los horarios a escala diaria, semanal, anual y de toda la vida laboral. Esta política del tiempo se plantea como una de las estrategias que las fuerzas políticas y sindicales podrían llevar a la práctica principalmente para favorecer una contratación colectiva que, no obstante, tenga en cuenta las distintas exigencias individuales incluso dentro de la economía oficial sindicada. De este modo, se eliminarían algunas de las ventajas para permanecer dentro de una economía paralela donde, seguramente, la flexibilidad de horarios es mayor pero donde, ciertamente, no pueden diseñarse estrategias a escala de la vida entera del trabajador que permitan, por ejemplo, una salida temporal de éste fuera del trabajo para poder estudiar una articulación diferente del mismo con otras personas (la compartición del empleo) y así sucesivamente.

d) Por último, una no incentivación al uso de la economía paralela podría ser una reglamentación distinta de las cargas sociales establecida, por ejemplo, en proporción con la facturación u otros indicadores de ingresos y no sumados como fracción del coste del trabajo.

(1) Sobre este punto, recordemos estos trabajos:

- A. Bagnasco, *Le tre Italie*, Il Mulino, Bolonia, 1977; A. Bagnasco, M. Messori, C. Trigilia, *Le problematiche dello sviluppo italiano*, Feltrinelli, Milán, 1978; S. Brusco, trabajo incluido en *Sindacato e piccola impresa*, VV AA, De Donato, Bari, 1975; S. Brusco, *Agricoltura ricca e classi sociali*, Feltrinelli, Milán, 1978; S. Brusco, *Il movimento della Emilia: disintegrazione produttiva e integrazione sociale*, en *Problemi della Transizione*, n.º 5, 1980; V. Capecchi, trabajo incluido en *La piccola impresa in Italia*, VV AA, De Donato, Bari, 1978; V. Capecchi, E. Pugliese, *Disoccupazione giovanile poli e Bologna*, en *Inchiesta*, n.º 35-36, 1978; V. Capecchi, *Disoccupazione giovanile e rapporto scuola lavoro y Lavoro e condizione giovanile*, en *Problemi della Transizione*, n.º 2 y 4, 1979; L. Frey, *Le problematiche del lavoro giovanile in Italia*, F. Angeli, Milán, 1980; G. Fuà, *Occupazione e capacità produttive*. Il Mulino, Bolonia, 1976; G. Fuà, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Il Mulino, Bolonia, 1980; A. Graziani (a cargo de) *Crisi e ristrutturazione dell'economia italiana*, Einaudi, 1975; A. Graziani, E. Puliese, (a cargo de) *Investimenti e disoccupazione nel mezzogiorno*, Il Mulino, Bolonia, 1978; M. Paci (a cargo de) *Famiglia e mercato del lavoro in una economia periferica*, E. Angeli, Milán, 1980; A. Pesce, C. Sabel, *Taylorismo, una stella in declino tecnologico: organizzazione del lavoro e professionalità nella piccola impresa*, en *I consigli*, n.º 1, 1980; M. Salvati, *Sviluppo economico, domanda di lavoro e struttura della occupazione*, Il Mulino, Bolonia, 1976.

- 2) Sobre Emilia Romagna, nos remitimos a los textos de S. Brusco, V. Capocchi, A. esce y C. Sabel citados en la nota anterior.
- 3) L. Bergonzini, *Occupazione occulta e risultati di una ricerca sul doppio lavoro a Bologna*, en *Inchiesta*, n.º 37, 1979.
- 4) Nos referimos al estudio de M. Piore, P. Doeringer, *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*, Lexington, 1971; R. Edwards *Contested Terrain: the Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, New York, 1979.
- 5) Sobre este punto, véase la introducción de V. Capocchi, A. Enrietti y M. Rollier al volumen a cargo de estos tres autores *Innovazione e ristrutturazione nel settore delle macchine utensili*, E. Angeli, Milano, 1981.

La economía sumergida. El estado de la cuestión en España (*)

Enric Sanchís
Josep Picó

El interés por la economía sumergida es todavía relativamente reciente entre nosotros y, sin embargo, ha conseguido ponerse de moda en los últimos tiempos. Da la impresión de que nunca como ahora se había hablado tanto de algo que se conoce tan poco. La prensa diaria y las revistas de información general, se han ocupado con no poca frecuencia del tema enumerando las actividades productivas más afectadas de procesos de inmersión, las causas directas que la provocan y los efectos que de todo ello se derivan para el tejido social; quizá moderadamente positivos a corto plazo, más bien negativos al contemplarlos desde una óptica menos inmediata.

Aunque la producción científica no ha podido responder a las cuestiones que se le plantean con la premura exigida, también es cierto que las investigaciones en esta dirección se han emprendido con mayor rapidez de la habitual para con los argumentos novedosos. Incluso la propia Administración ha mostrado una sensibilidad excepcional en contraste con la que suele dedicar a otros temas que preocupan en los círculos académicos. Y en este caso las posiciones mantenidas desde la esfera gubernamental no son evitables: cautela y análisis del problema antes de emprender cualquier tipo de estrategia represiva. Esta actitud no debe causar extrañeza, pues el tema que nos ocupa ha mostrado una enorme dificultad para ser utilizado en la batalla política: por una parte, ofrece argumentos de refresco contra la agresividad económica del gideces del mercado de trabajo y a la intransigencia sindical. Pero también ha sido interpretado como una forma adicional de cargar las consecuencias de la crisis sobre los más débiles, convirtiendo en papel mojado las mejoras sociales tan duramente alcanzadas en las condiciones

(*) Texto de la ponencia presentada al Primer Congreso Internacional sobre Economía Sumergida celebrado en Roma, en noviembre 1982.

de trabajo. En cualquier caso, hay un amplio consenso en que nos encontramos ante una nueva reafirmación de la proverbial capacidad de la ciudadanía para burlar las reglamentaciones a que se le quiere someter.

Hay buenas razones, aparte de las políticas apuntadas, que explican la expectación levantada por la economía sumergida. El interés de los estudiosos no es un simple reflejo de lo que pasa en otros países, pues la crítica situación de la economía española se ha visto acompañada de una tensa calma. Hace tiempo que la cota del 10 por ciento de paro —valorada por algunos como la puerta de entrada a un campo de minas— quedó muy atrás, a pesar de lo cual los incidentes más graves de toda nuestra transición política —asalto a las Cortes el 23 de Febrero de 1981— no han sido protagonizados por obreros desahuciados. Se tiene la conciencia generalizada de que buena parte de los trabajadores parados, así como de los expulsados o no incorporados al mercado de trabajo, están encontrando un acomodo al margen de la economía oficial que les permite desacelerar la contracción de sus rentas familiares. Se acepta como normal la proliferación del doble empleo —uno dentro y otro fuera de los circuitos económicos convencionales—, todo lo cual, en otras palabras, significa que el Estado está dejando de controlar (tasar) una parte sustanciosa de la actividad económica global. Por detrás de estos hechos, comienza a tomar cuerpo la idea de que si la gente huye de la economía oficial es porque no le gustan sus compañeros de viaje. Si en los años de la expansión el matrimonio con el Estado fue en no poca medida de buen grado, la luna de miel ha terminado y se ha optado por abandonar el domicilio conyugal. En definitiva lo que se cuestiona es el papel del Estado en la economía y toda la filosofía que sustenta el Derecho del Trabajo. Pero antes de entrar en materia conviene esbozar brevemente cómo está afectando la crisis mundial a la economía española.

La economía española durante la transición política

Unos pocos datos bastarán para hacernos una idea de la situación. La producción nacional, concretamente el Producto Interior Bruto, que durante la década anterior se movió sin dificultad a un ritmo de crecimiento superior al 5 por ciento anual, desde 1975 pocas veces ha conseguido distanciarse con holgura del 1 por ciento; mientras tanto, la tasa de inflación no ha bajado en todo este tiempo del 15 por ciento anual, variables ambas cuya evolución ha tenido consecuencias muy graves para el mercado de trabajo. Durante la década de los 60 el mercado de trabajo español se caracterizó por una creación masiva de empleos en industria, construcción y servicios y por una sangría ininterrumpida de fuerza de trabajo agrícola que, al mismo tiempo, se volcaba sobre los centros urbanos y desertizaba la mayoría de las provin-

cias castellanas y andaluzas. Si bien la industria y los servicios nunca fueron capaces de absorber los excedentes humanos refugiados en la agricultura, la presencia de un cierto nivel de subempleo —o desempleo encubierto— así como la emigración de fuerza de trabajo al exterior, fundamentalmente a los países de la C.E.E., posibilitó el mantenimiento de unas tasas oficiales de paro reducidísimas, oscilando siempre cercanas al 1 por ciento de la población activa. Esta incapacidad de crear empleos en los sectores en alza al mismo ritmo con que se iban destruyendo en la agricultura, en parte vinculada a la fuerte dependencia tecnológica del exterior, se pone claramente de manifiesto a raíz de la crisis energética. Desde 1975 se han destruido, en términos netos, más de dos millones de empleos en el mercado de trabajo. Así, el paro afecta en la actualidad a más de dos millones de trabajadores, y no supera los tres millones porque contemporáneamente la fuerza de trabajo se ha reducido en cerca de un millón de personas. En consecuencia, se mantiene la tendencia a la baja de la tasa de actividad (1/3 de la población total española y el 48 por ciento de la población de 16 y más años), mientras que la tasa de desempleo se ha disparado hasta alcanzar el 15 por ciento de la población activa. Quizás cabría añadir, para completar el cuadro, que la tercera parte del paro está a la búsqueda de primer empleo, que desde 1979 se está reduciendo el porcentaje de paro subsidiado respecto al paro total (44,4 por ciento en 1981), que la percepción media por este concepto (menos de 30.000 ptas. al mes) no cubre las necesidades actuales de una familia tamaño standard, y que variables exógenas al sistema económico español —como el cierre de la emigración, la forma de la pirámide de población o la incorporación de la mujer al mercado de trabajo oficial— han contribuido al agravamiento de la situación. Y nada permite prever que las cosas mejorarán en los próximos años: diversas estimaciones —por ejemplo la de Julio Rodríguez— han puesto de manifiesto que la contención del paro requiere una tasa de crecimiento del P.I.B. superior al 5 por ciento anual, ritmo muy por encima de las tasas realmente alcanzadas durante los últimos años e incluso muy por encima de las tasas realmente alcanzadas durante los últimos años e incluso muy por encima de los objetivos de la política gubernamental. No obstante, lo cierto es que el tejido social está atravesando con relativo éxito el largo túnel de la crisis, donde, además, ha tenido que vérselas con un cambio importante de régimen político. La explicación del fenómeno no puede dejar de considerar el hecho de que la economía española ha alcanzado definitivamente unos niveles de desarrollo que le permiten transferencias importantes de renta desde el sector productivo a la población inactiva. Pero tampoco podía evitarse que los investigadores españoles comenzaran a dudar de la capacidad de las estadísticas oficiales para reflejar sin distorsiones la realidad. El conocimiento de ciertos datos aislados ha puesto en evidencia que algo ex-

traño estaba pasando. Así, por ejemplo, mencionamos el no achatamiento de las viejas máquinas textiles arrinconadas por la innovación tecnológica, el mantenimiento en ciertas zonas de los niveles de consumo de energía eléctrica al tiempo que cerraban las fábricas o, como ha señalado R. Gómez Perezagua, el fuerte incremento de los empresarios sin asalariados y los trabajadores autónomos en construcción —que ha perdido más de 200.000 empleos en los últimos años— y en servicios, mientras que esta misma categoría se ha reducido en el sector industrial. Esto y la influencia de algunos estudios realizados en el exterior (Feige, Gutmann, Tanzi, Saba...) despertó definitivamente entre nosotros el interés por la economía subterránea. Y, sea por la influencia exterior, sea por eludir las dificultades inherentes a todo trabajo de campo, las primeras investigaciones significan los primeros intentos de cuantificar la economía sumergida española. Tras ellas, y tras todas las demás, existe lo que alguien ha calificado como un "amplio sobreentendido" sobre el concepto de "economía sumergida".

Aproximación al concepto de economía sumergida

Porque la definición, o mejor dicho las definiciones, de "economía sumergida" o del conjunto de actividades productivas que escapan a los instrumentos convencionales de observación es tan ambigua como en otros países, lo que en buena medida ya se refleja en la misma variedad de términos utilizados para denominarla. Entre nosotros, se habla de economía subterránea, en primer lugar, para referirse a las actividades socialmente consideradas ilícitas y por tanto desarrolladas al margen de la ley, como la prostitución, el contrabando, o el tráfico de drogas. En segundo lugar, en relación con las actividades lícitas pero realizadas en condiciones sumergidas para escapar a las limitaciones (costes) impuestas por la legislación laboral —trabajo negro— o simplemente no declaradas para eludir la tributación fiscal. En tercer lugar, hay actividades que, independientemente de compartir o no algunas de las características de las anteriores, pertenecen a la economía oculta porque no vienen registradas en las estadísticas macroeconómicas básicas, bien por deficiencias de las técnicas de captación, bien por las especiales condiciones en que se realizan.

Desde esta última perspectiva se plantea un nuevo problema, pues hay actividades económicas que permanecen ocultas porque el instrumental convencional de observación no es capaz de registrarlas correctamente, a pesar de que lo intenta, y, por el contrario, hay actividades que permanecen ocultas porque desde un principio quedan fuera del campo de observación a la hora de elaborar las magnitudes macroeconómicas. Abriendo nuestra definición a este último hecho, la econo-

mía sumergida incluiría, en cuarto lugar, las actividades no monetarias y/o realizadas al margen del mercado, es decir, agricultura de autoconsumo, trueque de servicios entre profesionales, labores domésticas, *bricolage* y otras muchas, buena parte de las cuales pertenecen al mundo de lo que Iván Illich ha llamado el trabajo fantasma. Algunos de estos fenómenos presentan puntos de contacto con lo que a veces se entiende por trabajo negro, pero posiblemente es útil mantenerlos conceptualmente diferenciados englobándolos bajo la expresión "trabajo atípico". No obstante las reticencias aparecidas en algunos círculos, esta ampliación final del concepto nos parece relevante, al menos como hipótesis de trabajo, ya que el proceso de colonización del área de la producción de valores de uso, por parte de la de valores de cambio, puesto en marcha por el desarrollo de la economía de mercado, a pesar de encontrarse todavía lejos del final, está conociendo una fuerte desaceleración, cuando no inversión, con motivo de la crisis económica.

Y es que, a pesar de las imprecisiones conceptuales, parece existir un amplio consenso, por una parte, en que siempre ha existido un sector no observado de la economía, y por otra, en que la crisis está desplazando y diluyendo la frontera entre la economía oficial y la irregular, y en que la segunda está creciendo a un ritmo muy superior a la primera. De ahí la expectación levantada ante los primeros ensayos de cuantificación.

Primeros intentos de cuantificación

Las primeras cifras sobre el volumen de actividad económica sumergida en España, provienen de un trabajo de M. A. Moltó en el que se aplica a nuestro país el modelo de Gutmann. Moltó analiza la relación entre el dinero en efectivo y los depósitos a la vista durante el período 1962-79. Tras razonar la hipótesis de que en 1973 no había economía oculta en España, llega a la conclusión de que en 1979 su monto estaría cercano al 1 por ciento del P.I.B. a precios de mercado. En un trabajo posterior, repite los cálculos para 1980 y 1981, con lo cual la evolución del fenómeno sería la que se recoge en el cuadro 1.

Alberto Lafuente ha intentado también una estimación de este tipo inspirándose en el modelo de Tanzi, al que incorpora algunas de las hipótesis de Gutmann. De acuerdo con este procedimiento en 1978 la *renta nacional oculta por motivos fiscales sería equivalente al 22,9 por ciento de la renta nacional contable*. Este último resultado ha sido considerado como más aceptable por Carmen Vázquez, quien ha puesto de relieve su semejanza con el porcentaje en que el consumo más el ahorro de las unidades familiares españolas supera a los ingresos declarados. El análisis de la Encuesta de Presupuestos Familiares del I.N.E., correspondiente al período julio 1973-junio 1974, permitiría

CUADRO 1
RESULTADOS DE LA APLICACION DEL METODO
DE GUTMANN A ESPAÑA

AÑO	Efectivo destinado a transacciones ilegales (miles millones ptas) (1)	Renta generada por las transacciones ilegales (miles millones ptas) (2)	Porcentaje de 2 sobre el PIB a precios de mercado (3)
1979	30,7	122,5	0,9
1980	65,7	272,6	1,8
1981	97,3	430,0	2,5

Fuente: M. A. MOLTO.

aislar un excedente del gasto real sobre los ingresos declarados del 25,34 por ciento, diferencia que se atribuye a la ocultación de rentas por motivos fiscales.

Las fuertes disparidades observadas en las estimaciones cuantificadoras han dado lugar a una cierta polémica entre quienes consideran los resultados de Lafuente-Vázquez como más ajustados a la realidad —lo que situaría el volumen de economía oculta española a un nivel similar a la italiana— y quienes tratan estas cifras de exorbitantes, de cantándose por los resultados de Moltó, muy próximos a los que se basarían para la República Federal Alemana. De una u otra manera, se acepta que en ambos casos las cifras ofrecidas subestiman la realidad en la medida en que, por ejemplo, no incluyen el sector no monetarizado de la economía sumergida. En todo caso, debe aceptarse que estos métodos de cuantificación son insuficientes, altamente rudimentarios y muy discutibles por cuanto, entre otras cosas, en España no existen los inconvenientes que en otros países fuerzan a la economía sumergida a realizar sus transacciones en metálico. Por poner dos ejemplos, diremos que la prostitución a alto nivel acepta la tarjeta de crédito y que muchos trabajadores a domicilio cobran sus jornales a través de banco. Por otra parte, es posible que las disparidades no sean fruto únicamente de las diferentes metodológicas aplicadas, sino también de la misma imprecisión conceptual con que se aborda el problema. En definitiva, se está intentando medir un fenómeno que todavía no se encuentra claramente definido.

A pesar de todo, estos ejercicios de cuantificación no carecen de interés ya que, en primer lugar, nos dan una primera idea de la significación de la economía sumergida respecto de la oficial; en segundo lugar, advierten a los responsables de la política económica de los posi-

bles errores en que pueden incurrir al tomar sus decisiones apoyándose en datos macroeconómicos que reflejan incorrectamente la realidad, y, por último, la construcción de series temporales de cierta amplitud permitiría seguir la evolución del fenómeno y relacionarla con la de otras variables —como el nivel de presión fiscal—, lo cual no deja de ser una primera aproximación a las causas que incitan a ciertos agentes económicos a sumergirse. Sin embargo, el acercamiento macroeconómico, al ser tan abstracto, plantea el inconveniente de que no puede diferenciar con rigor los distintos fenómenos que componen la economía sumergida, ni la importancia relativa de cada uno de ellos sobre el volumen global de actividades ocultas, ni las causas y problemáticas específicas que concurren en cada caso y que reclaman terapias diferenciadas si se les quiere hacer emerger. Es por esto por lo que algunos investigadores se muestran partidarios de enfoques menos ambiciosos que permitan “tocar” el problema en sus dimensiones sectoriales y regionales para posteriormente, por agregación, intentar la cuantificación.

En este sentido, cabe recoger aquí las estimaciones realizadas por Santos Ruesga sobre la oferta potencial de fuerza de trabajo en el mercado de trabajo clandestino. El cálculo se basa en dos hipótesis: la primera trata de fijar el volumen potencial mínimo de oferta de trabajo clandestino y se apoya en los datos oficiales de la Encuesta de Población Activa (EPA) correspondientes al cuarto trimestre de 1980; la segunda es menos restringida y pretende precisar la oferta potencial máxima a partir de otro tipo de datos correspondientes al cuarto trimestre de 1979. A su vez, la hipótesis restringida contempla dos posibilidades en cuanto al grado de participación de los parados subsidiados en el mercado clandestino, el cual oscilaría entre el 3,4 por ciento de los mismos —según cálculos del Instituto Nacional de Empleo— y el 30 por ciento que apuntan diversas investigaciones privadas. Los resultados se ofrecen en el cuadro 2.

En conclusión, *la fuerza de trabajo española ocupada en la economía subterránea oscilaría aproximadamente entre 1 y 3 millones de personas, lo que representa de un 10 a un 25 por ciento de la población activa oficial.*

Este es el estado de la cuestión en España en cuanto a intentos de cuantificación de la economía oculta. Quizás cabría añadir también, desde otra óptica, las estimaciones realizadas sobre la masa monetaria movilizadora por ciertas actividades ilícitas. Así, por ejemplo, Carmen Vázquez ha calculado que, sólo en relación con el tráfico y consumo de drogas ilegales, ésta ascendería en 1979 a 382,4 miles de millones de pesetas, es decir, el 3,23 por ciento de la Renta Nacional contable correspondiente a ese mismo año. En resumen, existen discrepancias notables sobre la entidad cuantitativa que puede haber alcanzado la economía sumergida en España, a pesar de lo cual nadie pone en duda

CUADRO 2

OFERTA POTENCIAL DE TRABAJO EN EL MERCADO PARALELO

Hipótesis restringida (4º trimestre 1980)		Hipótesis amplia (4º trim. 1979)			
Categorías	miles pers.	% pobl. act. EPA	Categorías	miles pers.	% pobl. act. EPA
Desanimados	513,5	4,00	Jubilados	237,3	1,8
Act. marginales	104,1	0,80	Amas de casa	281,4	2,1
Pluriempleados	279,6	2,20	Estudiantes	865,1	6,6
Parados			Parados	1.334,2	10,1
Subsidiados (A)	27,8	0,02			
Subsidiados (B)	245,0	1,90			
Población menor 16 años que trabaja	75,0	0,60	Disponibles que no buscan empleo	92,5	0,7
TOTAL (A)	1.241,1	9,60	TOTAL	3.468,7	26,3
TOTAL (B)	1.458,3	11,30			

Fuente: S. RUESGA.

que el fenómeno es importante, sobre todo a partir de la crisis energética, y su ritmo de propagación —como se deduce de las estimaciones de Moltó— supera con fuerza la tasa de crecimiento de la economía oficial. A partir de aquí tampoco se han hecho esperar los primeros intentos por calibrar las causas subyacentes al problema que nos ocupa, y en este caso la polémica se manifiesta mucho más animada.

Causas del crecimiento de la economía sumergida

El tema de las causas es probablemente el más atractivo de todos los relacionados con la economía sumergida. A la hora de ofrecer un elenco que incluya buena parte de las variables en juego, se aprecia una cierta unanimidad entre los investigadores. Esta unanimidad, sin embargo, se debilita al intentar aislar la causa o causas *determinantes* del conjunto de causas acompañantes o *coadyuvantes*. De todas formas, la discusión se está planteando todavía más a nivel de hipótesis razonables que de teorías empíricamente contrastadas. Como suele ocurrir cuando se estudian problemas nuevos, aquí se echa a faltar, por una parte, un esfuerzo empírico en apoyo de las hipótesis y, por otra, un cuerpo teórico sólido capaz de orientar el voluntarismo empirista.

Un repaso somero de las diferentes listas de causas en circulación nos permite plantear la cuestión fundamentalmente desde dos puntos de vista, el de la demanda y el de la oferta. En definitiva, el análisis de las causas no tiene otro objetivo que el de dar una respuesta a estas dos cuestiones: 1) por qué se sumergen las unidades productivas, y 2) por qué hay personas que, desde la inactividad o desde el mercado oficial, están dispuestas a ofrecer su fuerza de trabajo en los mercados paralelos. A su vez, tanto en un caso como en otro, podemos distinguir entre causas económicas y extraeconómicas, las primeras presionando preferentemente por el lado de la demanda, las segundas actuando con mayor eficacia por el de la oferta, si bien pronto veremos las dificultades que entraña el mantenimiento de esta distinción.

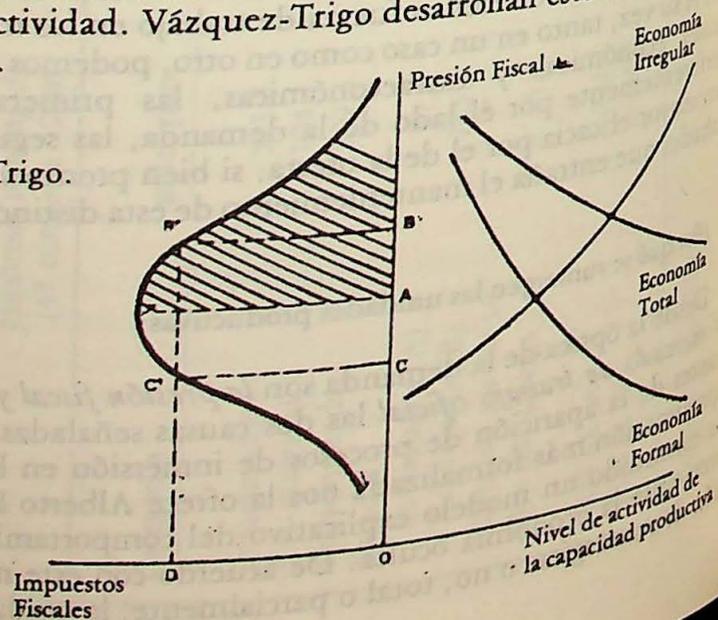
¿Por qué se sumergen las unidades productivas?

Desde la óptica de la demanda son *la presión fiscal y las rigideces en el mercado de trabajo oficial* las dos causas señaladas como determinantes de la aparición de procesos de inmersión en la economía. La aproximación más formalizada nos la ofrece Alberto Lafuente, quien ha construido un modelo explicativo del comportamiento de la empresa ante la economía oculta. De acuerdo con este modelo, la decisión de sumergirse o no, total o parcialmente, la unidad productiva es

una función de dos variables, la tasa impositiva y la sanción esperada. A su vez, la sanción esperada depende de la tasa de sanción y de la posibilidad de ser descubierto, variable esta última parcialmente determinada por elementos subjetivos. A pesar de que las hipótesis y restricciones incorporadas son muy discutibles, y de que su contrastación empírica no es fácil, el modelo es sugerente y constituye un primer intento de encuadrar informaciones dispersas en un marco teórico sólido.

La presión fiscal —incluyendo en este concepto las cargas de la Seguridad Social—, y más concretamente su incremento, es para Vázquez-Trigo, la causa desencadenante de los procesos de inmersión en la economía. Esta es la hipótesis de partida y la conclusión de un trabajo empírico apoyado en una encuesta aplicada a una muestra de profesionales cualificados y conocedores del mundo empresarial: asesores fiscales, auditores, inspectores de tributos y gabinetes de asociaciones empresariales. Se realizaron 34 entrevistas, localizadas en Barcelona y Madrid, con otros tantos profesionales vinculados aproximadamente a unas 2.500 empresas. El eje teórico que vertebra el trabajo está inspirado en los estudios de A. B. Laffer, quien ha explicado cómo el crecimiento de la presión fiscal va acompañado de aumentos en la recaudación tributaria hasta que, alcanzando un cierto nivel, se desalentaría la actividad productiva, se reduciría la base impositiva y se contraerían los ingresos fiscales. En consecuencia, la misma recaudación podría lograrse a dos niveles de actividad distintos, el primero con alto volumen de actividad y baja presión fiscal, el segundo con bajo nivel de actividad y alta presión fiscal. Pero la reducción real de actividad sería inferior a la reducción oficial, pues la aparición de un mecanismo de reconversión hacia la economía subterránea contrarrestaría la caída global de actividad. Vázquez-Trigo desarrollan este razonamiento en el gráfico 1.

Fuente: Vázquez-Trigo.



La Curva de Laffer dibujada a la izquierda del gráfico nos muestra la relación entre el nivel de presión fiscal y el volumen de ingresos tributarios. Incrementos de presión superiores al punto A provocarían una reducción tal de la base impositiva que la recaudación comenzaría a contraerse, de manera que niveles distintos de presión fiscal —por ejemplo, B y C— provocarían un mismo volumen de recaudación OD. A la derecha del gráfico pueden apreciarse las repercusiones sobre el nivel de actividad: una presión elevada reduciría la actividad económica global al tiempo que incrementaría la participación del sector irregular en ella; por el contrario, un nivel más moderado estimularía la actividad económica y reduciría la importancia del sector oculto.

La coherencia lógica del razonamiento teórico es incuestionable, pero su contrastación empírica resulta todavía insuficiente y presenta dificultades importantes, de todo lo cual no dejan de ser conscientes en buena medida los mismos Vázquez-Trigo. De las conclusiones de su encuesta hay que destacar, entre otras, las siguientes: 1) la economía sumergida es un fenómeno generalizado que afecta a la mayoría de las empresas, modificándose su intensidad en función de diversas y numerosas variables; 2) no es un fenómeno nuevo, aunque ha conocido una fuerte ampliación a raíz de la crisis y de su coincidencia con el incremento de la presión fiscal y de las cargas sociales; 3) por sectores, es especialmente grave en la construcción —se calcula que el nivel de ocultación para Cataluña alcanza el 40 por ciento (textil, comercio al por menor y servicios profesionales) y 4) la inmersión total o parcial de la unidad productiva es una respuesta a la imposibilidad de hacer frente a los pagos de la economía regular y al aumento de la competencia ilegal, lo que nos remite, en última instancia, a un nivel de presión fiscal considerado intolerable como causa determinante de los procesos de ocultación. Si la aceptación de las tres primeras conclusiones no plantea problemas, respecto a la cuarta hay que hacer algunas matizaciones.

En primer lugar, no se conoce a partir de qué nivel la presión fiscal reduce la base impositiva (el punto A del gráfico). Dicho en otras palabras, no se conoce a partir de qué nivel la presión fiscal comienza a generar un volumen preocupante de economía subterránea. De hecho, la presión fiscal española es inferior en varios puntos a la medida de la OCDE, y por lo tanto es inferior a la de países con un volumen de ocultación presumiblemente inferior al nuestro. En segundo lugar, si, como parece, el problema hay que plantearlo en términos relativos, tampoco se conoce cuál es el ritmo adecuado a que debería incrementarse la presión fiscal para no provocar una ocultación excesiva. Como se observa en el cuadro 3, la presión fiscal ha crecido apreciablemente hasta 1977; sin embargo, a partir de esta fecha sigue una evolución en fuerte contraste con el ritmo de expansión de la economía sumergida que sugieren las cifras de Moltó. Ciertamente, la serie es tan corta que

no permite un análisis de correlaciones, y si no se puede demostrar la existencia de una vinculación directa entre ambas variables, tampoco es posible, obviamente, lo contrario. Además, la reacción de los agentes económicos puede no ser inmediata, por lo que el incremento de la ocultación en los últimos años habría que relacionarlo con la evolución de la presión fiscal hasta 1977. En este sentido, urge mejorar los métodos de cuantificación de la economía subterránea, construir series temporales significativas y estudiar sus posibles vinculaciones con la evolución de la presión fiscal.

CUADRO 3

EVOLUCION RECIENTE DE LA PRESION FISCAL (incluida la Seguridad Social)

Año	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
% sobre el PIB	18,7	19,3	20,4	20,9	20,0	21,4	21,2	23,5	23,0	22,5	21,1

Fuente: Banco de Bilbao.

Pero las dificultades no acaban aquí, porque, como explican los mismos Vázquez-Trigo, el nivel socialmente aceptable de presión fiscal no viene fijado exclusivamente dentro del sistema económico; hay que relacionarlo también con variables como las actitudes sociales frente a las instrucciones públicas, la eficacia de la investigación gubernamental en la economía y, en definitiva, la conformidad respecto al uso que hace el Estado del dinero de todos. En consecuencia, el análisis de las posibles vinculaciones entre economía sumergida y presión fiscal sólo sería posible a base de aplicar una especie de *ceteris paribus* a la sociedad española, lo cual no parece especialmente adecuado en un momento en que se viven cambios sociales y políticos importantes. Por último, no se puede afirmar que la presión fiscal sea la causa de la ocultación porque así se afirma en círculos empresariales. En economía, como en sociología, la realidad de los hechos sociales no coincide necesariamente con la versión que de ellos ofrecen los actores-sujetos implicados. La coincidencia entre la hipótesis científica y el punto de vista del que vive desde dentro el problema no es tanto una verificación como un estímulo para continuar la investigación. Parafraseando a los funcionalistas, podríamos afirmar que los fenómenos sociales responden a causas aparentes y a causas latentes, que los que están inmersos en ellos suelen ser conscientes de las primeras pero no tanto de las segundas y que, en este sentido, la presión fiscal podría estar actuando a modo de cortina de humo que nos impide ob-

servar causas más profundas y más complejas.

Si para Vázquez-Trigo es el incremento de la presión fiscal la causa determinante de la ocultación, Blas-Ruesga ponen el acento sobre la normativa laboral y, en definitiva, la escasa flexibilidad y alto costo del trabajo en el mercado oficial, como causa última fundamental de la aparición de procesos de inmersión en la economía. Ciertamente, la legislación laboral española nunca se ha caracterizado por la flexibilidad, y la demagogia paternalista del franquismo, a cambio de la más absoluta falta de derechos sindicales, ofreció puestos de trabajo formalmente cuasi vitalicios; por eso no debe extrañarnos que la Ley de Relaciones Laborales de 1976, en plena transición política, acusara este lastre y se decantara por la contratación indefinida. Sin embargo, a partir de esta fecha, la normativa jurídica sobre licenciamientos y condiciones de contratación ha ido introduciendo paulatinamente criterios de flexibilidad en el mercado de trabajo: en los Pactos de la Moncloa se recoge la posibilidad de establecer contratos de trabajo de duración definida, y el Estatuto de los Trabajadores de 1980 refuerza esta orientación al tiempo que reduce las trabas administrativas y económicas que dificultaban la rescisión de los contratos, con lo que el licenciamiento deviene cada vez más libre y además gratis.

El gran argumento esgrimido a favor del despido libre ha sido siempre la necesidad de someter las reglamentaciones laborales a las sagradas leyes del mercado y los consiguientes efectos benéficos sobre el nivel de empleo; pero, de hecho, el repliegue desarrollado por los sindicatos —fueron los únicos que cumplieron los Pactos de la Moncloa— no se ha visto compensado por las dos contrapartidas que lo habrían justificado: concesiones extrasalariales dentro de las empresas y creación de nuevos empleos. La situación en el mercado de trabajo se ha seguido deteriorando y la economía sumergida —si aceptamos que las estimaciones de Moltó son significativas— ha seguido creciendo a buen ritmo. En consecuencia, los interrogantes planteados en torno a la relación entre presión fiscal y ocultación son, en buena medida, trasladables a la hipotética correlación entre economía sumergida y rigideces en el mercado de trabajo oficial. No deja de ser paradójico, por otra parte, que mientras la rigidez y el coste del trabajo alcanzan sus mayores niveles en las empresas más grandes —las suposiciones de Blas-Ruesga se basan en información relativa a unidades productivas de más de 500 trabajadores sea en las empresas más pequeñas donde, presumiblemente, los procesos de inmersión actúan con más fuerza. El problema es, por tanto, más complejo de como se plantea y debe ser analizado a la luz de otras variables.

Así pues, aunque la incidencia de la presión fiscal y de la rigidez del factor trabajo sobre la economía oculta es innegable, detener en este punto el análisis no nos llevaría demasiado lejos, porque desde el mismo momento en que se introduzca una reglamentación en el cuerpo

social se estará introduciendo también un estímulo para soslayarla —con lo que el problema de la economía sumergida se diluye en otro mucho más general— y porque cualquier que sea el peso de estas variables —aún teniendo en cuenta las observaciones de Lafuente— siempre será más barato actuar en condiciones sumergidas. Obviamente, nadie ha planteado la cuestión en términos absolutos sino de grado, pero todavía no se ha podido concretar hasta dónde debe reducirse la presión fiscal ni hasta dónde debe retirarse el Derecho del Trabajo para que la economía sumergida —que siempre existirá— se convierta en un simple problema de represión de prácticas fraudulentas.

Por otra parte, no debe perderse de vista que, en la situación actual, cierta dosis de liberalismo no sería perjudicial para la economía española, todavía muy sofocada por cuarenta años de intervencionismo franquista arbitrario, corrupto e ineficaz. Como decíamos, una mayor transparencia a la hora de gastar el dinero público empujará hacia arriba el nivel a que la carga impositiva deviene tolerable, y es muy posible también que el problema no resida tanto en una presión fiscal inmoderada cuanto en la falta de equidad (racionalidad) con que se distribuye entre los diferentes agentes económicos. En este sentido, *el sistema de financiación de la Seguridad Social, con la escasísima participación del Estado y con la determinación que opera en contra de las empresas más generadoras de puestos de trabajo, ha sido señalado unánimemente como uno más de los poderosos de trabajo negro.*

En resumen, parece razonable suponer la existencia de una relación entre economía sumergida, presión fiscal y rigideces en el mercado de trabajo, pero en el estado actual de la investigación no podemos decir mucho más sobre las características de la misma, ni es posible aventurar una proposición sobre la cualidad de *causa determinante* de una u otra variable. Nos encontramos ante un fenómeno complejo que probablemente no tolera causalidades unidireccionales y debe ser explicado en función de un *conjunto de causas*.

Formación de la oferta de trabajo en el mercado clandestino

Sobre las causas que actúan por el lado de la oferta tampoco han proliferado los estudios empíricos, a pesar de lo cual aquí no cabe plantear las matizaciones desarrolladas en el punto anterior, ya que han sido valoradas en todo caso como causas coadyuvantes o de refuerzo, y a este nivel no parece aventurado suponer la existencia de vinculaciones entre ellas y los problemas que nos ocupan. Se trata de causas numerosas y de distinto significado, en buena medida conectadas a la crisis económica. Sin pretensiones de exhaustividad, apuntamos las siguientes. En primer lugar, los desequilibrios en la distribución de la

renta, junto a los efectos de la sociedad de consumo, provocan la aparición de una diferencia entre la renta familiar disponible y la que se considera necesaria, diferencia que es consecuencia lógica de la dinámica social en las economías neocapitalistas, pero que también debe relacionarse con la contracción de los salarios reales provocada por la crisis. La imposibilidad de conseguir un sobresueldo en el mercado oficial (ya no se hacen horas extraordinarias) y la mayor disponibilidad de tiempo libre fuerzan a los detentadores de empleos blancos a intentar acortar la diferencia ocupándose a tiempo parcial en actividades negras. Pero la diferencia entre la renta disponible y la necesaria presiona también sobre los familiares que no gozan de un empleo convencional: "estudiantes" y amas de casa por una parte, parados subsidiados y jubilados (ambos insuficientemente retribuidos) por otra. Estos colectivos no están en condiciones de presentarse en el mercado de trabajo convencional, donde la competencia se ha exacerbado, debido a la falta de formación profesional, a que sus cualificaciones han quedado obsoletas, a sus específicas circunstancias personales o incluso a la no aceptación de las exigencias que conlleva un empleo en la sociedad industrial moderna. Por el contrario, la economía sumergida les ofrece puestos de trabajo más acordes con sus cualificaciones, tecnológicas menos vanguardistas que siguen siendo rentables si se aplican en condiciones sumergidas, horarios más flexibles y compatibles con las labores domésticas, los estudios o el trabajo en la agricultura, y también la posibilidad más o menos ficticia de realizar una actividad independiente que permita un mayor control de las condiciones de trabajo y de vida, fenómeno este último que explicaría la aparición del llamado trabajo negro voluntario. La economía sumergida se constituye, en definitiva, como la alternativa al desempleo, al subempleo o a la inactividad.

El elenco de causas podría alargarse todavía más, pero con lo dicho es suficiente para comprender que van a seguir actuando y ampliándose durante los próximos años. Así pues, desde el punto de vista de la oferta, es de esperar un reforzamiento de la tendencia a recurrir al mercado de trabajo clandestino en el futuro a medida que se incrementa la diferencia entre la población activa potencial y la efectivamente ocupada en el mercado oficial.

La perspectiva de oferta es uno de los prismas desde los que Enric Sanchís ha analizado el problema del trabajo a domicilio en el País Valenciano. Esta investigación es una de las primeras que arroja algo de luz sobre los procesos de gestación de fuerza de trabajo clandestina y permite también obtener conclusiones sobre las causas de la aparición de economía sumergida en gran parte de los sectores de la industria manufacturera española. Además, las importantes similitudes existentes entre el modelo de industrialización valenciano y el que se ha dado en otras regiones del área mediterránea, incrementan el inte-

res de este trabajo y justifican que le dediquemos la sección siguiente.

El trabajo a domicilio en el País Valenciano

El País Valenciano es una región española situada al Este de la Península Ibérica, sobre el Mediterráneo e inmediatamente al Sur de Cataluña. Ocupa una extensión aproximada de 23.000 Km² (menos del cinco por ciento de la superficie española) y alberga 3.650.000 habitantes, es decir, casi el 10 por ciento de la población total española.

Para encontrar los orígenes de la industria valenciana hay que remontarse a las postrimerías del siglo XVIII. Una serie de circunstancias históricas que no podemos explicar aquí frustraron varias posibilidades de coger el tren de la industria de la mano de sectores como el textil o la sedería, y no permitieron que la incipiente manufactura valenciana superara los niveles artesanales hasta bien mediado el siglo XX. Es a partir de 1959, con el plan de estabilización de la economía española, cuando se dan las condiciones suficientes para que puedan desarrollarse unas potencialidades industrializadoras durante mucho tiempo contenidas. Así, en poco más de 15 años, el País Valenciano ha invertido el signo de su saldo migratorio, ha vaciado de fuerza de trabajo su agricultura y se ha convertido en una de las regiones más desarrolladas de España. El modelo de industrialización se ha apoyado, pues, en una sólida artesanía preexistente, se ha consolidado principalmente en los sectores productores de bienes de consumo (calzado, textil, confección, marroquinería, mueble, juguete, cerámica, transformados metálicos, etc., representando todos ellos porcentajes significativos de la producción total nacional correspondiente), ha acogido también capitales multinacional (Ford, IBM...) y ha respetado una cierta dispersión/especialización en su localización espacial. Predominan las unidades pequeñas, y el tamaño medio de las plantas supera ligeramente los 10 empleados por unidad productiva. La economía valenciana ha seguido, en definitiva, un modelo de crecimiento bastante ajustado a lo que J. P. Houssel llama la *industrialización espontánea*, es decir, un modelo basado en una vieja tradición artesana, mano de obra abundante, poco exigente y poco calificada, escaso nivel tecnológico y facilidad de incorporación al sector, propagación por imitación, alto recurso a la subcontratación y especialización en artículos rechazados por la gran industria.

En este contexto, el trabajo a domicilio y otras formas atípicas de ocupación, como la subcontratación de pequeños talleres clandestinos de carácter más o menos familiar o la simbiosis entre empleo industrial y trabajo agrícola, han sido desde siempre profusamente utilizados por la industria valenciana.

Sin embargo, a partir de 1975 algo ha cambiado: mientras en los

años sesenta estas irregularidades recibían una valoración social más bien negativa, se conectaban a la falta de profesionalidad de un empresario incipiente y existía una cierta ilusión por integrar la producción en las unidades emergidas, por el contrario, a raíz de la crisis asistimos al desmantelamiento de las fábricas convencionales y a la ampliación y proliferación de las viejas bolsas de economía sumergida. Todo ello se ha visto acompañado por cambios importantes en la valoración social del fenómeno: ya no es algo negativo, sino la alternativa a la muerte de la empresa, la única respuesta viable al crecimiento de los costes, a la intensificación de la competencia internacional y al intrusismo de un Estado que sólo se hace presente a la hora de cobrar los impuestos.

Estas circunstancias estimularon el interés por el problema y, a partir de las investigaciones de Josep María Bernabé sobre la industria del calzado, sucesivos estudios de economía aplicada han ido aislando la significación del trabajo a domicilio en la industria valenciana. En este contexto se inscribe la investigación de Sanchís, que incluye una encuesta sociológica a trabajadores a domicilio valencianos. Veremos primero algunos de los resultados de la encuesta —realizada en 1979— para, posteriormente, a la luz de los estudios anteriores, exponer la explicación actual del fenómeno. La muestra consta de 269 entrevistas válidas realizadas en 57 municipios de diferentes tamaños y características. No es una muestra probabilística y acusa diversas insuficiencias metodológicas, fruto, en parte, de la absoluta falta de información oficial sobre el tema.

Esta encuesta permite establecer una tipología en la que el trabajador a domicilio representativo es una mujer de mediana edad, casada con un obrero industrial, que compagina esta ocupación con las labores domésticas desde antes de la llegada de la crisis (vid. cuadro 4). Las empleadas *full-time* a domicilio son generalmente chicas jóvenes recién egresadas del sistema educativo que no han podido integrarse en el mercado de trabajo oficial. Se aprecia también la contribución del trabajo a domicilio al mantenimiento de explotaciones familiares que de otra forma no podrían funcionar. Este tipo de combinaciones son muy típicas del mercado de trabajo secundario y alimentan muchas veces las formas económicas sumergidas.

Casi en el 90 por ciento de los casos, el trabajo a domicilio es una actividad complementaria de la fuente principal de ingresos familiares, aunque en no pocas ocasiones constituye una parte importante de los mismos. Esta posición de trabajador adicional es una de las claves explicativas más significativas. A partir de ella se comprende la coexistencia de unos salarios muy bajos con unos índices de consumo y equipamiento de los hogares bastante aceptables: todas las viviendas visitadas disponían de agua corriente y luz eléctrica, y el hacinamiento era prácticamente inexistente. El cuadro 5 marca muy bien la distancia

CUADRO 4
ACTIVIDADES CON LAS QUE SE COMBINA
EL TRABAJO A DOMICILIO

Labores domésticas	181 (67,3)
Ninguna	44 (16,4)
Ayudas familiares	27 (10,0)
Estudios	4 (1,5)
Trabajo Fábrica	2 (0,7)
Otras respuestas	11 (4,1)
TOTAL	269 (100)

Fuente: E. SANCHIS.

entre la situación de estas familias y la de los trabajadores a domicilio de la época de Marx. Llama la atención ese 20 por ciento que ya tiene televisión en color y también, por otras razones, ese otro 20 por ciento que aún no dispone de lavadora automática, compañera insustituible de la trabajadora a domicilio.

CUADRO 5
FAMILIAS ENTREVISTADAS EQUIPADAS CON...

Coche	182 (68)
TV blanco y negro	221 (82)
TV color	54 (20)
Radio	259 (96)
Frigorífico	262 (97,4)
Lavaplatos	5 (2)
Lavadora automática	216 (80)
Máquina de coser	213 (79,2)

En consecuencia y como se deduce también de algunas investigaciones italianas, debe aceptarse que el trabajo a domicilio no puede estar relacionado siempre con exigencias de subsistencia primaria, sino que es un fenómeno a conectar igualmente con los modelos y estándares de la sociedad de consumo.

Las instituciones de reclutamiento de trabajadores a domicilio son esencialmente informales. Como puede verse en el cuadro 6, los canales de acceso están relativamente diversificados y reflejan la variedad de situaciones en que se da el fenómeno. Aquí se adivina el interés que demuestran las mujeres por encontrar un trabajo de este tipo —muchas veces buscándolo en la fábrica que abandonaron al

casarse— y el que demuestran las empresas por proporcionárselo. Se observa también cómo son las propias trabajadoras los agentes más importantes de propagación del fenómeno, incorporando a sus vecinas, familiares y amigas. Por lo tanto, el trabajo a domicilio registra una fuerte tendencia a difundirse de manera espontánea y autogenerada.

Muchas veces la fábrica distribuye trabajo entre varios pueblos que pueden estar a una distancia considerable de ella, frecuentemente también en otras regiones españolas. Entonces las relaciones directas no son posibles y hace su aparición un nuevo elemento de conexión entre las distintas unidades. En unos casos será un empleado de la sección de "trabajo fuera", quién con una furgoneta se encargue de entregar, revisar, recoger y pagar a las trabajadoras. En otros, surge la figura del intermedio, un individuo que controla una red de trabajadoras a domicilio entre las que reparte encargos de una o más fábricas. No tiene ninguna obligación contractual con los trabajadores y tampoco las empresas las tienen para con él. Sus ingresos están en función de la diferencia entre el precio a que obtiene la faena y aquél al que la encarga. Por lo tanto, de él dependen en cierta medida las mejores o peores condiciones económicas en que se realiza el trabajo. En ocasiones se trata de personas dinámicas que han provocado el desplazamiento de las fábricas hacia zonas rurales o la evolución en éstas del trabajo a domicilio hacia la producción fabril, acabando por convertirse ellas mismas en pequeños empresarios.

CUADRO 6

¿QUIEN LE PROPORCIONO EL PRIMER TRABAJO?

Fui yo misma a la fábrica a ofrecerme	64 (23,8)
Otra trabajadora a domicilio	60 (22,3)
Un conocido o familiar que trabaja en la empresa	44 (16,4)
La propia empresa	44 (16,4)
El intermediario	44 (16,4)
Fui yo misma a ofrecerme al intermediario	4 (1,5)
Otras respuestas	9 (3,3)
TOTAL	269 (100,0)

CUADRO 7
NIVELES DE DEDICACION AL TRABAJO

meses de trabajo al año		días de trabajo a la semana		horas de trabajo al día	
hasta 6	16 (6,10)	menos de 5	18 (6,71)	hasta 5	82 (30,71)
7-10	52 (19,84)	5	189 (70,52)	6-8	118 (44,18)
11-12	194 (74,04)	más de 5	61 (22,76)	más de 8	67 (25,11)
Total	262 (100)	Total	268 (100)	Total	267 (100)
No contestan 7		No contesta 1		No contestan 2	

CUADRO 8
INGRESOS SEMANALES PROVENIENTES DEL TRABAJO
A DOMICILIO

Hasta 3.000 ptas.	165 (61,3)
3.001-5.000 ptas.	68 (25,3)
Más de 5.000 ptas.	34 (12,6)
TOTAL	267 (100)
No responden 2	

Generalmente, el aprendizaje es muy sencillo; de hecho, el 40 por ciento de las mujeres encuestadas no lo necesitaron. Se trata simplemente de adquirir una cierta rapidez en la ejecución de una serie de movimientos elementales para que el trabajo sea rentable. Pero en otras ocasiones —en la encuesta casi el 30 por ciento— se trata de tareas que reclaman un alto nivel de cualificación, si bien de corte tradicional y muchas veces ligada a las funciones sociales adscritas a la mujer. Mención aparte merece el trabajo de aparato, que es la operación más delicada de la fabricación del zapato y se realiza casi totalmente a domicilio. Aparar zapatos es una verdadera profesión que no se suele aprender en la fábrica ni en la escuela, porque se transmite de madres a hijas generación tras generación.

En la mitad de los casos estudiados el trabajo era absolutamente manual, mientras que el resto de las mujeres se ayudaban de algún tipo de máquina. Esta máquina es, generalmente, propiedad de la trabajadora y ha sido comprada a plazos a un agente que no suele coincidir con el que facilita la faena. Muchas de las máquinas que funcionan

en los hogares han quedado obsoletas para su utilización en la fábrica, por lo que se produce un cierto dualismo entre la tecnología que se aplica en el interior y la que se aplica en el exterior. En este sentido, el caso más claro es probablemente el de los tradicionales *drapaires* —figura híbrida entre el autónomo y el trabajador a domicilio— que trabajan por subcontrata en la industria textil con telares realmente viejos. No es difícil encontrar empresas que han realizado su reestructuración tecnológica a base de endosar las viejas máquinas a sus trabajadores a domicilio.

En cuanto a los niveles de dedicación al trabajo, a la vista del cuadro 7, puede afirmarse que la mitad de las mujeres estudiadas observan una dedicación similar a la de los trabajadores convencionales, una cuarta parte la supera y la otra se queda por debajo. Además, la mayoría de las veces, los plazos de entrega y por lo tanto los ritmos de actividad los decide el dador de trabajo. La mujer que no cumple se arriesga a no recibir nuevos encargos. En consecuencia, hay una clara situación de dependencia y subordinación que define la actividad domiciliaria como una forma específica de trabajo asalariado, que no artesano o autónomo. Así pues, la diferencia respecto al trabajo interior reside no tanto en los niveles de dedicación, cuanto en la posibilidad de organizarse el horario de manera más flexible para acoplarlo a otras actividades, como las domésticas o las diversas de la explotación familiar.

Como se ve en el cuadro 8, los jornales son bastantes bajos: el 60 por ciento no superaban las 3.000 ptas. semanales (ptas. de 1979) por este concepto. Sin embargo, como entonces el salario mínimo interprofesional estaba fijado aproximadamente en 650 ptas. diarias, no debe buscarse aquí la razón para recurrir al trabajo negro; se trata más bien de asegurarse una mayor flexibilidad en el empleo del trabajo y, sobre todo, de ahorrarse las cargas sociales, que constituyen un desembolso importante. Los salarios más altos se concentran en el calzado —debidamente a la alta cualificación que requiere el trabajo de aparato— y los más bajos en la manufactura de alpargatas. En la mitad de los casos estudiados había revisión periódica de los destajos que, paradójicamente, suele coincidir con la renovación de los convenios. Las reenumeraciones resultan todavía más exiguas si tenemos en cuenta que casi el 40 por ciento de las mujeres reciben ayuda —en mayor o menor medida— de algún familiar en su trabajo. A pesar de ello, sólo un 45 por ciento consideró que su trabajo estaban mal o muy mal pagado, y el 40 por ciento nunca había mostrado su desacuerdo al dador de trabajo, ni siquiera de forma individual, ante la situación. Sin embargo, dado el aislamiento en que se desarrolla esta actividad, quizás debe señalarse como más destacable que el 30 por ciento ha protestado alguna vez los destajos de manera colectiva, incluso provocando situaciones de huelga de trabajadores a domicilio, en las que han jugado

un papel esencial los vínculos que se establecen entre ellas se desplazan a entregar y recoger la faena.

CUADRO 9

DEDICACION INMEDIATAMENTE ANTERIOR AL TRABAJO A DOMICILIO

Asalariada fábrica	87 (32,3)
Labores domésticas	72 (26,8)
Escuela	56 (20,8)
Otros trabajos retribuidos	32 (11,9)
Ayuda familiar agricultura	22 (8,2)
TOTAL	269 (100)

En cuanto a las cargas sociales, sólo dos de las mujeres entrevistadas tenían derecho, como trabajadoras a domicilio, a las distintas prestaciones de la Seguridad Social. La pasividad con que se acepta esta situación depende de varios factores. En primer lugar, la mayoría—casi el 90 por ciento en la encuesta— disfrutaban un titular de cartilla. Por otra parte, las mujeres son conscientes de que uno de los incentivos más importantes para que las empresas organicen este tipo de actividad es precisamente las facilidades que ofrece cara a la elusión de las cargas sociales, y saben que exigir las sería como matar la gallina de los huevos de oro. El problema más grave se plantea en relación con esas prestaciones sociales. Pero el tema es tremendamente delicado y las soluciones deben llegar desde varias direcciones, porque no se trata tanto de aplicar la legislación como de modificarla. En una situación como la actual con infinidad de empresas funcionando gracias a las moratorias concedidas por la Seguridad Social y a las posteriores amnistías fiscales, no puede cometerse la ingenuidad de exigir a los empresarios el cumplimiento, con los trabajadores "sumergidos", de las obligaciones que ya no pueden satisfacer con los convencionales.

No por casualidad, la mayoría de los trabajadores a domicilio son mujeres, por tanto, la clave de muchos de los interrogantes que esta actividad plantea hay que buscarla en el análisis de un problema más amplio: las relaciones entre mujer y trabajo, pues aquí es donde encontramos motivaciones, actitudes sociales y dificultades que coadyuvan a explicar la formación de una oferta de trabajo femenino a domicilio. En esta dirección van los últimos resultados de la encuesta que vamos a comentar.

En primer lugar, interesa conocer la experiencia laboral de las mujeres que se presentan en el mercado de trabajo a domicilio: el 43,5 por ciento de ellas nunca estuvo sometido a un contrato de trabajo forma-

lizado, el 41,6 por ciento trabajaron alguna vez en fábrica, normalmente en línea de producción y el 14,5 por ciento restante conoció el trabajo asalariado pero no en fábrica. El cuadro 9 explícita la última actividad realizada antes de ocuparse a domicilio.

Así pues, encontramos básicamente dos grupos de mujeres, las procedentes del mercado de trabajo oficial y las procedentes de la vida inactiva (amas de casa y estudiantes). El movimiento de las primeras provocará una reducción de la tasa de actividad oficial, mientras que el de las segundas no tendrá efectos sobre ella. Pero ¿por qué, tanto unas como otras, decidieron ponerse a trabajar a domicilio? El cuadro 10 ofrece una respuesta a esta cuestión.

CUADRO 10

MOTIVO PRINCIPAL POR EL QUE SE PUSO A TRABAJAR A DOMICILIO

Completar los ingresos familiares	73 (27,1)
Matrimonio	51 (19,0)
Nacimiento hijo	25 (9,3)
El marido no quiere que trabaje fuera de casa	10 (3,7)
No le gusta trabajar en la fábrica	10 (3,7)
Se quedó sin trabajo	20 (7,4)
No hay otra posibilidad	36 (13,4)
Otras respuestas	44 (16,4)
TOTAL	269 (100)

Como en el caso anterior, en función del motivo manifestado pueden diferenciarse dos grupos de trabajadores articulados, por una parte, en torno a las 56 mujeres (20,8 por ciento) que se remiten a las dificultades del mercado de trabajo, y por otra, en torno a las 96 mujeres (35,7 por ciento) que aducen razones de índole personal como motivo para trabajar a domicilio. Las "otras respuestas" incluyen cuestiones como la inercia social, el aburrimiento y el estado de salud propio o de algún familiar, y por lo tanto son reconducibles al segundo grupo. Respecto a "completar los ingresos familiares", es obviamente una respuesta de distracción que oculta alguno de los verdaderos motivos. Finalmente, dentro de las razones de índole personal, podemos distinguir las "subjetivas"—ligadas a posiciones ideológicas— de las "objetivas", ligadas a una falta de equipamientos sociales que hacen imprescindible la presencia de la mujer en el hogar. En consecuencia, nos encontramos ante dos grupos fundamentales de mujeres: *las voluntarias y las forzadas del trabajo a domicilio*, cuyo tamaño aproximado puede definirse a la luz de los datos siguientes. El 65 por ciento piensa que el trabajo a domicilio es un tipo de actividad más adecuado para

las mujeres, sólo 25 por ciento se mostraron de acuerdo con que "la mujer debería trabajar igual que el hombre", el 46 por ciento se manifiesta favorable a la reducción del trabajo femenino como medida contra el paro, y una gran mayoría —vid. cuadro 11— valora positivamente el trabajo a domicilio por su flexibilidad para combinarse con las obligaciones domésticas. Por lo tanto, es razonable suponer que un contingente de mujeres no superior al 35 por ciento, accede al trabajo a domicilio ante la imposibilidad objetiva de encontrar una alternativa de ocupación. Esta imposibilidad hay que atribuirla en algo más del 20 por ciento a la crisis económica, y en algo más del 10 por ciento a la falta de equipamientos sociales. El resto, es decir, un 60 por ciento aproximadamente, constituye el voluntariado del trabajo a domicilio, mujeres que sustentan actitudes sociales más bien conservadoras y que personifican la vigencia de las ideologías tradicionales sobre la familia y sobre el rol que debe desempeñar la mujer en la sociedad. Porque, como han señalado M. Guilbert y V. Isambert-Jamati, la trabajadora a domicilio se encuentra espiritualmente mucho más cerca del ama de casa que de la obrera, y las razones que invocan muchas mujeres para no trabajar son las mismas que apuntan otras muchas para trabajar a domicilio.

CUADRO 11

¿DE ESTAS DOS OPINIONES SOBRE EL TRABAJO A DOMICILIO, CUAL CREE VD. QUE ES LA MAS ADECUADA?

El trabajo a domicilio va contra los intereses de los trabajadores, tendría que estar prohibido y se nos debería asegurar un trabajo en la fábrica 89 (33,09)

El trabajo a domicilio es beneficioso para las trabajadoras, pues nos permite obtener unos ingresos sin desatender las obligaciones familiares 169 (62,83)

No contesta, no se define 11 (4,09)

TOTAL 269 (100)

Pero los elementos de oferta no pueden explicar por sí solos la proliferación de la industria subterránea, que debe relacionarse también con el agotamiento del modelo de industrialización espontánea, consecuencia del fuerte incremento de los salarios, de los impuestos (Seguridad Social) y de las materias primas, así como del aumento de la

competencia mundial provocado por los cambios operados en la división internacional del trabajo. Ante este nuevo escenario las empresas tienen básicamente dos posibilidades: intentar una salida progresiva, evolucionando hacia la producción de bienes de consumo de mayor valor añadido o incluso de tecnologías susceptibles de ser exportadas a los nuevos países productores, o bien escapar hacia atrás recurriendo a la economía subterránea, es decir, *buscar el tercer mundo en casa*.

Para comprender el grado en que se recurre a una u otra salida es preciso introducir en el análisis las peculiaridades específicas de cada sector productivo; sin embargo, por encima de éstas, una investigación de Josep Picó permite establecer relaciones entre la tendencia a sumergirse y la caracterización sociológica del pequeño y mediano empresario. El empresario industrial valenciano —y en buena medida también el español— acusa una gran falta de formación teórica, lo que en parte explica su inclinación por las operaciones especulativas y su debilidad por la búsqueda del negocio a corto plazo. El nivel de separación entre propiedad y gestión de la empresa, permanece todavía muy por debajo del alcanzado en los países más industrializados, por tanto hay una confusión entre patrimonio particular y capital social que incrementa el temor al riesgo. Por último, el modelo autoritario-paternalista durante tanto tiempo vigente en las relaciones laborales, todavía no ha sido cambiado totalmente por otro basado en el pragmatismo y la negociación. En este cuadro, la gestión económica tiende a hacer propios los fines de conservación y mantenimiento de la posición social alcanzada, que son los de la familia, y rechazar aquellas soluciones tecnológicas y organizativas que pueden imponer, con el aumento de las dimensiones, una pérdida de poder en la empresa. En otras palabras, el recurso a la economía subterránea permite restablecer el orden en las relaciones laborales, prolonga la vida de formas organizativas interinas caducas y conseguir una tregua en el mercado internacional. Por lo tanto, no es sino una falsa respuesta que está prolongando la agonía de una industria sumida en una profunda crisis estructural y que deberá asentarse sobre nuevas bases en el futuro. La búsqueda de estas nuevas bases se ve dificultada por una debilidad financiera que hunde sus raíces en el feroz individualismo empresarial, en el superfraccionamiento de los capitales y en la casa sensibilidad que el Estado ha mostrado siempre hacia los problemas de la pequeña y mediana empresa. Hay, en definitiva, una incapacidad para presionar sobre el centro político y financiero, que cierra la entrada a esa especie de "Hospital de Industrias" que el Estado reserva para los grupos oligárquicos; así, la economía subterránea es para la pequeña empresa lo que tantas veces ha significado la participación estatal para la grande: una forma de cargar sobre el cuerpo social la ineficacia empresarial.

Conclusión

La economía subterránea se materializa como problema al estudiar las consecuencias, o falta de consecuencias, de la crisis económica sobre el tejido social. Con la crisis se produce un *corrimiento de la frontera entre actividades emergidas y sumergidas*, que imprime a estas últimas un ritmo de propagación muy superior al de la economía oficial. Se sospecha que el Estado controla (tasa) una parte cada vez menor de la actividad productiva, y que la fuerza de trabajo excedentaria está encontrando un acomodo en los mercados paralelos. Contemporáneamente se detectan *cambios en la valoración social del fenómeno*, el cual, de actividad residual digna de ser soslayada mediante actuaciones represoras, se ha convertido en una aséptica fórmula por la que las unidades productivas y familiares se adaptan a las nuevas condiciones económicas.

Respecto a la definición de economía oculta, si bien formalmente se mantiene la misma amplitud y ambigüedad conceptual que en otros países, en realidad *los estudios se están concentrando en torno a las actividades lícitas que se sumergen para reducir costos y poder sobrevivir*. De hecho, este es quizá el fenómeno más preocupante, y el análisis de las causas va orientado claramente en esta dirección.

Los intentos de cuantificación realizados hasta el momento se basan en la aplicación de modelos econométricos apoyados en una serie de hipótesis sobre el comportamiento de ciertas variables monetarias. Han dado lugar a *resultados muy dispares que venían entre un 1 ó 2 por ciento del PIB hasta un volumen equivalente al 23 por ciento de la renta nacional contable*. En otro orden de cosas, se ha calculado, con un elevado grado de imprecisión, que *el total de mano de obra ocupada en los mercados paralelos oscila entre 1 y 3 millones de personas, es decir, del 10 al 25 por ciento de la población activa oficial*.

En cuanto a las causas de la economía sumergida, se trata de un fenómeno complejo, cuya explicación no puede venir probablemente por una sola dirección; hay que buscar un conjunto de causas e intentar medir la incidencia relativa de cada una de ellas sobre el problema. En el estado actual de los conocimientos la ponderación todavía no es posible, pero sí podemos apuntar algunos de los elementos lógicamente vinculados a los procesos de inmersión, elementos que vienen generados tanto en el sistema económico como en el social y que cobran especial relevancia con la crisis económica.

A un primer nivel de análisis, la crisis ha convertido la *presión fiscal* y las *rigideces y alto costo del trabajo en el mercado oficial* en obstáculos insuperables para la continuación de muchas actividades productivas en condiciones emergidas. Pero estos elementos —que pueden valorarse como *causas inmediatas*— adquieren plena significación a un segundo nivel de análisis, en relación con otros problemas más profun-

dos que estarían actuando como *causas últimas*. Se trata, por una parte, de los *cambios experimentados en la división internacional del trabajo*, y por otra, de una serie de *actitudes sociales* detectadas entre el pequeño y mediano empresario y entre ciertos segmentos de la fuerza de trabajo. El pequeño y mediano empresariado se está mostrando incapaz —en términos sociológicos y financieros— de dar una respuesta progresiva a la crisis; esta incapacidad tiene, en cierta medida, raíces objetivas que se comparten con otros países del Sur de Europa, donde —como ha señalado Giorgio Fuà— la economía sumergida hay que vincularla también a *las dificultades para incorporar innovaciones tecnológicas como consecuencia del atraso con que se ha accedido a la industrialización*. La *marginalidad política* de esta fracción del empresariado le impide descargar sus dificultades sobre el Estado (por los circuitos convencionales) y le arrastra hacia la economía sumergida, donde por otra parte *reestablece un marco de relaciones laborales ya semiobsoleto en la economía oficial*. Finalmente —aparte de todos los factores económicos, (paro, falta de cualificación profesional) geográficos y sociológicos (distintas posiciones sociales en el seno de las unidades familiares), que conviertan la fuerza de trabajo en una mercancía esencialmente heterogénea y, por tanto, susceptible de segmentación—, hay también actitudes sociales e ideológicas que explican la propensión a ocuparse en los mercados paralelos. En algunos casos (amas de casa) nos encontramos con la pervivencia de ciertos valores tradicionales en contradicción con los de la sociedad industrial; en otros (jóvenes y/o estudiantes) hay un rechazo de las exigencias que implica el trabajo asalariado y una voluntad de encontrar formas alternativas de empleo y de vida que permitan una mayor autonomía personal.

Dos últimas observaciones para terminar. En primer lugar, los análisis realizados entrañan implícitamente una perspectiva quizá demasiado dualista, es decir, se estudia la economía oficial *versus* la economía sumergida, cuando, a veces, lo realmente importante es el *sistema global integrado* que en muchos sectores productivos han llegado a constituir ambas economías. En segundo lugar, dado el carácter inicial de las investigaciones, todavía no se ha podido profundizar en las causas para la emersión. Ciertamente, éstas variarán en función de las causas que se asuman como determinantes —y aquí caben desde la reducción de la presión fiscal hasta toda la política de reconversión industrial—, pero la complejidad del fenómeno no parece aconsejar las acciones de política globales y plantea la necesidad de atacar el problema con intervenciones más modestas y sensibles a las peculiaridades específicas de cada caso concreto.

BIBLIOGRAFIA ESPAÑOLA UTILIZADA

- BANCO DE BILBAO, "Informe económico" (varios años).
- BERNABE MESTRE, J. M., "Industria i subdesenvolupament al País Valencià", ed. Moll. Mallorca, 1975.
- BERNABE MESTRE, J. M., "La industria del calzado en el Valle del Vinalopó", Departamento de Geografía, Universidad de Valencia, 1976.
- BERNABE MESTRE, J. M., "Factores de localización y crisis de la industria valenciana del calzado", en *Panorama Bursátil*, n.º 6 octubre 1977.
- BERNABE MESTRE, J. M., "La economía sumergida en la industria del calzado", Ponencia presentada al Simposio Internacional sobre Economía Oculta. Presidencia del Gobierno, Madrid, diciembre, 1981 (inédita).
- GARCIA DE BLAS, A. y RUESGA BENITO, S., "La economía irregular en el mercado de trabajo. Algunas líneas de investigación", en *Información Comercial Española*, n.º 587, julio, 1982.
- GOMEZ PEREZAGUA, R., "Estructura empresarial y economía oculta", en *Información Comercial Española*, n.º 587, julio 1982.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, "Boletín Trimestral de Coyuntura". (Varios años).
- LAFUENTE FELEZ, A., "Una medición de la economía oculta en España", en *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 111, diciembre 1980.
- LAFUENTE FELEZ, A., "Consideraciones en torno al comportamiento de la empresa en la economía oculta", en *Información Comercial Española*, n.º 587, julio 1982.
- MOLTO CALVO, M. A.: "La economía irregular. Una primera aproximación al caso español", en *Revista Española de Economía*, n.º 3, julio-septiembre, 1980.
- MOLTO CALVO, M. A., "Incidencias de la economía oculta en la política económica", Ponencia presentada al Simposio Internacional sobre Economía oculta, Presidencia del Gobierno, Madrid, diciembre 1981 (inédita).
- PICO LOPEZ, J., "Empresario e industrialización. El caso valenciano", Ed. Tecnos, Madrid, 1976.
- RODRIGUEZ LOPEZ, J., "Demanda de empleo y productividad en España, 1974-78", en *Información Comercial Española*, n.º 553, septiembre 1979.
- RUESGA BENITO, S., "Desempleo y mercado clandestino de trabajo", en *EL PAIS*, de 16-4-82.
- SANCHIS GOMEZ, E., "El trabajo a domicilio en el País Valencià. Una aproximación a la economía sumergida. Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Valencia, 1982 (inédita).
- SANCHIS GOMEZ, E., "Industria subterránea y crisis económica en el País Valencià. El final de un modelo de crecimiento", en *Información Comercial Española*, n.º 587, julio 1982.
- VAZQUEZ ARANGO, C., "Activités composant l'économie occulte en Espagne et facteurs déterminants de son ascension", Ponencia presentada al Seminario organizado por Futuribles para el programa FAST de las Comunidades Europeas Arc-et-Senans (Francia), octubre 1981.
- VAZQUEZ ARANGO, C. y TRIGO PORTELA, J., "Las vías de transformación de la economía formal en irregular. De la explicación teórica a la evidencia empírica" en *Información Comercial Española*, n.º 587, julio 1982.

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

Revista semestral patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

Junta de Asesores: Raúl Prebisch (Presidente), Rodrigo Botero, Carlos Días Alejandro, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferrer, Enrique Fuentes Quintana, Celso Furtado, David Ibarra, Enrique V. Iglesias, José Matos Mar, Andreu Mas, Francisco Orrego, Vicuña, Manuel de Padro y Colón de Carvajal, Jesús Prados Arrarte, Luis Angel Rójo, Germánico Salgado, José Luis Sampedro, María Manuela Silva, José A. Silva Michelena, Alfredo de Sousa, Osvaldo Sunkel, Edelberto Torres Rivas, Juan Velarde Fuertes, y Norberto González y Jesús Sáinz (Secretarios).

Director: Aníbal Pinto.

Consejo de Redacción: Adolfo Canitrot, José Luis García Delgado, Adolfo Gurrieri, Juan Muñoz, Angel Serrano (Secretario de Redacción), Oscar Soberón, María C. Tavares y Luis L. Vasconcelos.

Instituto de Cooperación Iberoamericana
Dirección de Cooperación Económica
Revista Pensamiento Iberoamericano
Teléf. 243 35 68
Avda. Reyes Católicos nº 4
MADRID-3

El fenómeno de la reventa de billetes en el metro de Madrid: una aproximación sociológica (*)

Juan Carlos Zubieta

1. Introducción

1.1. El fenómeno de la reventa

Si bien la actividad de la reventa ha existido siempre en el Metro, considerándose incluso beneficiosa (ya que su extensión era muy limitada, actuando únicamente en zonas determinadas y en situaciones especiales, contribuyendo de esta forma a aliviar en muchas ocasiones el trabajo de una estación) es como consecuencia de la entrada en vigor el 15 de Octubre de 1981 de una nueva estructura de tarifas, por lo que se inicia lo que después se ha considerado "el desbordamiento de la reventa de billetes".

La modificación de las tarifas del metro quedando establecidas de la forma siguiente:

— Billete sencillo	25 Ptas.
— Taco de 10 billetes sencillos	215 Ptas.
— Taco de 10 billetes Ida y vuelta	320 Ptas.

ha dado lugar a la posibilidad de que un viajero que quiera adquirir un solo billete para acceder al Metro lo pueda obtener de dos formas:

- a) En las taquillas o en las máquinas automáticas
- b) A través del revendedor.

El revendedor por su parte, adquiere tacos de 10 billetes al precio de 215 pesetas, por lo que le resulta a 21,50 pesetas el billete, y los reven-

de a 25, que es lo mismo que le cuesta el billete suelto en taquilla al usuario. Esta situación le permite ganar 3,50 Ptas. por billete.

A los pocos días de la puesta en vigor de la ya comentada estructura tarifaria se observa el inicio de la actividad de reventa. En un principio el fenómeno estuvo larvado, paulatinamente fue extendiéndose llegando a generalizarse en el mes de Noviembre.

Consecuencias

1. Obviamente, la primera consecuencia que se observará es que el beneficio de 3,50 pesetas por billetes que obtiene el revendedor no revierte en la Compañía.

Dada la gran magnitud del fenómeno (la Compañía ha calculado que un porcentaje medio del 30% de viajes, son realizados con billete de reventa) (1) el perjuicio económico para la Compañía es claro.

2. La reventa alcanza la categoría de "fenómeno social" ya que:

a) Es considerable el número de personas que se dedican a esta actividad (se ha calculado unas 800 en toda la red).

b) El desarrollo de este trabajo y sus consecuencias afectan a varios colectivos:

- la Compañía
- los usuarios

c) Se originan por su causa una serie de actitudes y opiniones en distinto sentido (las noticias de prensa es un reflejo).

1.2. Análisis de la información sobre la reventa aparecida en la prensa (2)

El análisis de la prensa lo hemos efectuado en los siguientes periódicos: Diario-16, El País, ABC, El Alcázar, Ya y Pueblo.

El período de tiempo considerado va desde el día 21 de Noviembre de 1981 (en el que en "Ya" aparece la primera noticia escrita sobre el fenómeno de la reventa) hasta el día 19 de Marzo de 1982 que recogemos la última.

Clasificamos los distintos aspectos del fenómeno de la reventa en los siguientes apartados según se refleja en la prensa estudiada:

1. Características de la población revendedora: En la gran mayoría

(1) Compañía Metropolitana de Madrid. Departamento de Estudios y Proyectos. "Estudio de la magnitud del fenómeno de reventa de billetes en las estaciones de la red". Marzo 1982.

(2) Utilizamos la prensa como fuente de documentación general en el sentido expuesto por M. Duverger "Métodos de las Ciencias Sociales" Ed. Ariel págs. 122 y ss. sin pretender realizar un estricto análisis de contenido, para esto ver: P. Carwright "Análisis del material cualitativo" en Festinger y Katz. Los métodos de investigación en las Ciencias Sociales. Ed. Paidós.

de los casos la información sobre los revendedores indica que se trata de jóvenes, sólo en dos ocasiones se amplía a otros estratos.

2. Motivación para desarrollar esta actividad: El paro y la necesidad de obtener unos ingresos es la principal causa aducida a la reventa.

3. Consecuencias de esta actividad:

a) Positivas: Alivio en el trabajo de las taquilleras.

Contribuye a disminuir el paro.

Rapidez en el servicio a los usuarios.

b) Negativas: La Compañía está perdiendo dinero con la reventa.

Los robos se generalizaron desde que empezó la reventa.

Se crean situaciones de violencia por la disputa de los puestos de reventa.

Manifestaciones colectivas de protesta de los revendedores frente a la Compañía.

Modificación de las tarifas como consecuencia de la reventa.

c) Por último existen varias opiniones que muestran dos actitudes una positiva hacia la reventa (disminuye el paro) y otra negativa hacia la Compañía por tratar de evitarla causando perjuicio a los revendedores (que según estas opiniones se ganan así la vida).

4. Los aspectos destacados por la prensa referidos a como está organizada y se desarrolla la venta son fundamentalmente los siguientes:

- Existencia de una concurrencia de revendedores.
- Parejas que trabajan juntos repartiéndose los beneficios.
- Existencia de un sistema de prioridades para la explotación de los puestos de venta.
- Existencia de conductas grupales para defender los intereses en común.

— Existencia de organizaciones o "mafias" que proveen de billetes a los revendedores y que controlan zonas de venta.

5. Ganancias obtenidas con la reventa: Las cantidades aducidas como ganancias oscilan de 1.500 a 3.000 por día.

6. Opiniones sobre la reventa:

- Existe un sentimiento bastante generalizado entre los ciudadanos de que la reventa no es negativa y que viene a solucionar en parte el problema del paro.

— Las opiniones vertidas por los distintos redactores de los periódicos varían, como era de esperar, según del periódico que se trate, pero en general se observa una actitud positiva hacia los revendedores, sólo en un periódico se detecta una clara oposición a esta actividad.

2. A modo de marco conceptual

El hecho de la aparición de los revendedores y su consecuencia, la reventa de billetes en toda la red del Metropolitano de Madrid, creemos que debe interpretarse básicamente a la luz de dos líneas teórico-explicativas; nos referimos concretamente a la llamada "Economía sumergida" y al concepto sociológico de "Marginación social".

Sin pretender desarrollar en estos momentos dichos conceptos, si creemos conveniente hacer una presentación de lo que se entiende por cada uno de ellos.

2.1. La Economía sumergida

En el Simposio Internacional sobre Economía Oculta celebrado en Madrid en Diciembre de 1981, el Ministro de la Presidencia M. Rodríguez Inciarte diferenciaba tres tipos de actividades incluidas en la Economía Sumergida: (3)

1. Las ilegales o delictivas.
2. Las actividades lícitas pero no declaradas a efectos fiscales o de Seguridad Social.
3. Las que cumplen los requisitos legales pero que no se incluyen en las estadísticas por errores o insuficiencias de información.

Es el segundo de estos tres apartados el que ofrece características y motivaciones de mayor trascendencia, y en cualquier caso, es en éste, donde se clasificaría el fenómeno de la reventa de billetes junto con otra serie de actividades marginales tales como: venta ambulante, repartidores de propaganda, servicio doméstico por libre etc.

2.2. Marginación Social

Uno de los múltiples enfoques con que se puede abordar el programa de la "marginación social" es el concepto de "marginalidad".

El colectivo latinoamericano DESAL entiende por marginalidad: "la exclusión de casi toda participación o acceso tanto a los bienes y recursos disponibles y/o potenciales como a la red de decisiones a nivel de la sociedad global". (4)

En este sentido y desde un punto de vista económico, se consideran grupos marginales todos aquellos colectivos que se encuentran en ínti-

(3) M. Rodríguez Inciarte, "La Economía Oculta", Papeles de Economía n° 10, 1982, pp. 288-298.

* El Instituto de estudios laborales y de la Seguridad Social y la Dirección General de estudios y documentación de Presidencia del Gobierno, han elaborado unos importantes fondos documentales sobre la economía sumergida.

ma situación ocupacional o de salarios. José Navarro (5) al hablar de los factores que provocan marginación distingue entre:

1. Los factores personales o endógenos; cuyo origen fundamental está en el mismo individuo;
2. Los factores ambientales o exógenos; son aquéllos que están fuera del individuo, en la sociedad misma y que crean situaciones marginadoras; así el analfabetismo y el bajo nivel cultural, el desempleo, los salarios insuficientes y la penuria económica permanente son fuentes marginadoras.

3. Objetivos y metodología empleada en la investigación

3.1. Objetivos

En una primera parte de la investigación, queríamos determinar las características personales del revendedor, recogidas mediante los datos socio-demográficos, que nos permitiesen llegar a tipificar el revendedor.

En un segundo lugar, queríamos conocer un conjunto de datos y características de su trabajo que sirvieran para indicarnos si realmente la reventa constituía una fuente económica básica para una serie de familias o individuos, o si por el contrario, simplemente venía a ser, para un conjunto de individuos, en su mayoría jóvenes, una forma sencilla de obtener unas ganancias para satisfacer una serie de gastos más o menos superfluos.

Junto a esta pregunta central, estaba el deseo de conocer las características y circunstancias concretas del trabajo, tales como: las ganancias obtenidas, la organización, el horario de trabajo, la motivación para estar en una u otra estación, etc., así como su anterior actividad laboral y cuales eran, en caso de existir, sus perspectivas profesionales para un futuro inmediato. Todos estos datos nos ayudarían a configurar de una forma más precisa el perfil de revendedor.

(4) DESAL, "América Latina y Desarrollo Social", Santiago de Chile: DESAL, 1966, págs. 67-70. (Citado por J. L. Recio Adrados "Marginación social: concepto y perspectivas" en Documentación Social n° 28 1977).

(5) Navarro Botella, J. "Marginación e integración social en España" en Documentación Social n° 28, 1977, págs. 34-35.

* Sobre este tema pueden consultarse además las siguientes obras: Becker, Howard. "Los extraños, sociología de la desviación. Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1971.

Casado, D. "Introducción a la sociología de la pobreza" Madrid, Euramérica, 1971.

Lewis, O. "Antropología de la pobreza" México, Fondo de Cultura Económica, 1972.

Roiz, M. "Segregación social en Madrid", Castellote Editor 1973.

3.2. Metodología

3.2.1. Técnicas de recogida de datos

1. Recopilación de datos secundarios. Fundamentalmente nos basamos en la información aparecida en la prensa sobre el fenómeno; así como, de algunas referencias teóricas sobre las "Economías sumergidas" y la "Marginación Social" que nos pudieran servir para proporcionarnos una visión lo más amplia posible del problema.

2. Obtención de datos primarios a través de:

a) Observación no estructurada.

En el tiempo que estuvimos recogiendo datos para el "Estudio de la magnitud del fenómeno de réventa" realizado por la Compañía, así como durante la administración de nuestras propias entrevistas, recogimos de una manera sistemática, todas aquellas observaciones y anécdotas que nos hicieron o que percibimos personalmente, aunque se escapasen de los objetivos principales. Consideramos que esta información podría darnos una visión amplia del tema.

b) Encuestas.

A realizar por el sistema de entrevistas directas y mediante un guión previamente estructurado.

3.2.2. Ambito del estudio y diseño muestral

La recogida de información se realizó en 25 estaciones (6) de las 99 existentes en la red del Metropolitano en el momento de la realización del estudio.

La selección se efectuó atendiendo a las características de entradas de viajeros (altas, medias y bajas) (7) según estación, y procurando su distribución por toda la red.

Con esta opción pretendíamos que estuviesen representadas los diversos tipos de estaciones según su tráfico de viajeros y las características socio-económicas del área de su emplazamiento.

Tanto por nuestra observación personal como por los cálculos realizados por la Compañía, estimamos que existía una población revendedora aproximada de 800 personas. Partiendo de este dato, consideramos que una muestra de 100 individuos cubría, sobradamente, todos los requisitos exigidos a la representatividad.

Las entrevistas se realizaron los días 8 y 9 de Marzo de las 9.00 a las

(6) Relación de las estaciones en las que recogimos información: Pza. Castilla; Tetuán; C. Caminos; Bilbao; Sol; Antón Martín; Vallecas; Quevedo; San Bernardo; Opera; Sevilla; Moncloa; V. Rodríguez; Lavapiés; Delicias; Callao; Velázquez; Alfonso XIII; Urgel; Rubén Darío; Suanzes; O'Donnell; San Blas; Vinateros; Campamento.

(7) Compañía Metropolitana de Madrid. Departamento de Estudios y Proyectos. "Análisis de las características de la demanda de viajes", 1980.

20.00 horas; procurando hacer en una misma estación, entrevistas por la mañana y por la tarde a fin de que la representatividad fuese máxima.

4. Resultados globales del trabajo de campo

4.1. Actitud general de los revendedores

En contra de lo que podría imaginarse, la actitud de los revendedores ante la entrevista podemos calificarla de excepcionalmente colaboradora.

Los entrevistados contestaban en muchos casos abandonando su trabajo, ya que, según nos dijeron en una ocasión: "si no, no me concentro".

Es claro, que unas circunstancias tan favorables facilitaron mucho la labor de recogida de información.

Por otra parte, puede deducirse de esta actitud un alto grado de sinceridad en las respuestas.

Observamos una necesidad de los revendedores por contar "su problema" de justificar el porqué estaban allí desarrollando esa actividad. Nos pidieron en varias ocasiones que difundiésemos su "real" situación ya que, según opinaban, esto podría beneficiarles.

Entrevistas

— Número de entrevistas realizadas con éxito	89
— No quieren contestar	8
— No pueden contestar (idioma)	3
—	

4.2. Edad y sexo de los revendedores

La distribución de la población revendedora según la edad y el sexo, no es nada homogénea.

Como suponíamos, en su gran mayoría son hombres y jóvenes; el 80% (*) de los encuestados tienen menos de 25 años, apareciendo solamente 8 mujeres en el total de la muestra.

En la explicación de este hecho debe tenerse en cuenta las tasas de paro registrado en la provincia de Madrid y su distribución según la edad y el sexo. En este sentido, el estudio sobre el "Desempleo en la provincia de Madrid" realizado por el CEIM (9) indicada una distribución de los parados por sexo de un 65,03% de hombres y del 34,97% de mujeres. El paro alcanza el 43,81% de la población en los menores de 24 años.

(*) Los tantos por cien que presentamos están referidos al total de respuestas, es claro que si consideramos el total de intentos de entrevistas (N = 100) los valores varían.

Hay que tener también presente, en nuestra opinión, los siguientes aspectos para comprender este fenómeno:

— Las mujeres, preferentemente las jóvenes, se defienden mejor del desempleo en una situación de crisis como la presente, desempeñando actividades tales como asistenta por horas, empleadas del hogar, cuidando niños) etc. Es significativo, en ésta línea, que dos de las entrevistadas nos confiesan que anteriormente se habían dedicado a cuidar niños y que cuando se termine el trabajo en el Metro volverán a ejercer esta labor.

— Las características del trabajo, concretamente su gran eventualidad, la exigencia de una cierta decisión y habilidad en el trato con el público etc., pudieran hacer de esta actividad que fuera especialmente apropiada para los jóvenes.

4.3. Estudios del revendedor

El nivel de instrucción de los revendedores es muy bajo. El 54% no posee ni el título de Graduado Escolar; nivel que se puede obtener a los 13 años de edad.

Es significativo observar como la "tasa de paro de la población activa española por niveles educativo" (10) alcanza su valor más alto para el estrato de población que ha realizado unos estudios entre el 6º a 8º cursos de E.G.B., seguido por el grupo de los "sin estudios", lo cual se corresponde casi perfectamente, con la situación presentada.

4.4. Distribución según viva en el domicilio paterno o no

Como fácilmente puede deducirse de la edad de los revendedores, la gran mayoría de estos, vive en casa de sus padres, concretamente el 64%; las características socio-económicas de esta población no facilitan la independencia de los jóvenes de la tutela familiar; es bien conocido, por otra parte, el mecanismo del estrechamiento de las relaciones familiares en situaciones de penuria económica (11).

El 25% restante lo constituyen personas casadas o que viven solas.

4.5. Zona en la que viven los revendedores

Se observa una concentración significativa en una serie de puntos de la estructura especial metropolitana concretamente, destacan las zonas de: Vallecas, Carabanchel, San Blas y Barrio del Pilar. En general observamos una especial incidencia en aquellas áreas geográficas en las

(9) CEIM "Desempleo en la provincia de Madrid" 1981.

(10) Encuesta sobre el empleo de la Fundación FIES, 1979.

(11) En este sentido puede verse la colaboración del Servicio Científico de la Embajada de Francia en España. "La familia institución histórica y cultural" en varios autores. La familia diálogo recuperable. Madrid, Ed. Karpos 1976 págs. 5-31.

cuales reside preferentemente una población perteneciente a estratos sociales modestos.

Creemos que puede corresponder a las características aquí comentadas la afirmación que hace la COPLACO:

"... los obreros sin especialización ocupan las zonas bajas del municipio de Madrid hacia el sur y su periferia más inmediata de sur a suroeste" (12).

4.6. Horas trabajadas por término medio al día en la reventa

Dadas las características de la reventa, es necesario pasar un buen número de horas en la estación para poder alcanzar unas ciertas ganancias; por ésta causa el 43% está más de 8 horas trabajando y otro 31% pasa de las 6.

Observamos que en ocasiones los encuestados no tenían una clara noción de su jornada de trabajo, es decir, consideraban trabajo la labor de vender billetes pero no, el tiempo dedicado a obtener tacos o al guardar el sitio de venta.

El 97% de los revendedores tienen como única ocupación laboral su actividad en el Metro.

Como luego veremos, las condiciones de la reventa, número de horas que tienen que estar trabajando para obtener una cantidad medianamente significativa y el mismo cansancio que implica, impide que en el supuesto de disponer de otro trabajo se pudiera desempeñar.

Observamos también, una clara división del tiempo de trabajo, unas horas las dedican a obtener tacos y el resto del día a revenderlos. Para hacer esta función de sacar tacos, también es frecuente que cambien de estación; así obtienen los billetes en una y los revenden en otra. Esta conducta viene motivada por hechos como que la taquillera les permite sacar tacos o que, en cambio, sea muy estricta (13).

(12) COPLACO "Estructura especial metropolitana", Documento monográfico n.º 1, 1977 pág. 10.

(13) Como medida para controlar la reventa la Compañía estableció que sólo se proporcionase un taco por viajero, como consecuencia de esta medida, los revendedores tienen que obtener los tacos a través del público; este mecanismo refleja un alto grado de comprensión solidaria parte de muchos usuarios con los revendedores.

4.7. Ganancias al día con la reventa %

1. Menos de 1.000	22
2. De 1.000 a 1.499	24
3. De 1.500 a 1.999	28
4. De 2.000 a 2.499	9
5. De 2.500 en adelante	5
6. N. S., N. C.	12

La media aritmética de estas cantidades da un valor de $X = 1.333,88$ como ganancia media al día por revendedor; multiplicando esta cantidad por los 800 individuos, que, según hemos calculado, ejercen esta actividad en el conjunto de la red del metropolitano, obtenemos que alcanzan las 1.067.104 pesetas los beneficios obtenidos al día por el total de los revendedores (14).

Por otra parte y calculando una jornada de trabajo de 8 horas, resulta a 167 pesetas la hora trabajada en la reventa.

En muchos casos, el revendedor se fija obtener unos ingresos determinados al día, por ejemplo 1.500 pesetas; cuando ha conseguido esta cantidad da por finalizada su jornada de trabajo.

4.8. Motivación para permanecer o cambiar de estación

La movilidad de los revendedores, ya sea en el caso de las bocas, o mucho más acusado, para las estaciones, es mínima. Un 89% está siempre en la misma estación.

Los argumentos que nos dan los propios encuestados indican que se produce una perfecta distribución de los puestos de venta. En general podemos decir que cada revendedor ha cogido una estación, (ya sea por haber llegado primero, o porque otras estaciones con más venta y por lo tanto más apreciadas, estaban ya ocupadas) y de hecho la mantiene en "propiedad".

4.9. Tiempo que llevan ejerciendo la reventa.

En términos globales se puede decir que, una tercera parte de los revendedores estaba ya actuando a los pocos días de funcionar el actual sistema de billetes.

Un 38% afirman que están trabajando "en esto" desde que empezó.

En general, la secuencia que lleva a efectuar la reventa es la siguiente:

(14) Las cifras obtenidas por la Compañía mediante otra metodología, en el estudio citado sobre la magnitud del Fenómeno son de: 1.275 ptas. como beneficio medio por revendedor y un volumen diario de 990.000 ptas. sobre la base de un total de 824 jornadas-hombre.

1. Observar a alguien haciendo reventa; 2. Meditar que podría hacer lo mismo; 3. Preguntar las ganancias que se obtienen con este trabajo y las características del mismo; 4. Localizar una estación "libre"; y 5. Comenzar a desarrollar la actividad.

4.10. Dedicación anterior %

1. A nada	18
2. A estudiar	10
3. Trabajaba y se acabó, en paro	34
4. Venta ambulante	6
5. Hacía lo que salía, chapuzas	5
6. Robar	8
7. Repartir propaganda	5
8. Vendía marihuana	1
9. Trabaja en otro sitio	2
10. N. C.	11

Creemos que los resultados obtenidos nos permiten afirmar que, una mayoría de los revendedores necesitaban de un trabajo y como consecuencia, se incorporaron a la actividad propiciada por las tarifas de los billetes.

En este sentido, y según puede observarse en el cuadro anterior, el 66% de los entrevistados estaban en paro o en otros casos, obtenían ingresos mediante actividades (siempre "marginales") que puede considerarse por sus características como de "menor categoría" en comparación con la reventa, y, en todo caso, resultaban menos rentables.

4.11. Organización en la reventa

En contradicción con lo que habíamos supuesto el 56% de los entrevistados trabajan por su cuenta y cuando existe alguna organización ésta es extremadamente sencilla. Suele tratarse de una división del trabajo por turnos, consistente en que uno o varios individuos obtienen tacos mientras que, otro o también varios, están revendiendo. La rotación en estas funciones suele ser anárquica; posteriormente las ganancias se distribuyen en partes iguales entre los componentes de la organización.

Sobre esta base de organización las variaciones son múltiples: que sean miembros de la misma familia, que se trate de amigos o simplemente de revendedores coincidentes en una estación y que se dividen de esta forma el trabajo para un común beneficio.

Hemos observado también, una división del trabajo en algunas estaciones en lo que atañe a la distribución de billetes "sencillos" y de

“ida y vuelta”. En este sentido, en Campamento a las 8.00 horas un grupo de jóvenes “controlaban” la estación, y entre ellos se repartían el trabajo; unos sacaban tacos y otros revendían, de este segundo grupo unos vendían billetes “sencillos” y otros “ida y vuelta”. El dinero lo guardaban en unas bolsas colectivas para luego distribuirlo equitativamente.

Otra forma de organización es el reparto horario de la estación y más específicamente de la boca o puesto de venta, así por ejemplo, de las 6.00 horas a las 15.00 “explotar” una boca un revendedor y a partir de esa hora continúa otro. Es frecuente que el primero no se ausente hasta que aparezca quién va a ser su relevo, reservándole de esta manera el sitio, este hecho se suele producir aunque la relación existente entre ambos revendedores no sea otra que la de compañeros.

Tuvimos conocimiento de la existencia de un tipo de organización más compleja (aunque no encontramos a nadie que estuviese participando en ella en el momento de administrar la entrevista). Según nos comentó un revendedor, él había participado en la siguiente organización: Un individuo mantenía a sueldo a varios revendedores, pagándoles 2.000 Ptas. por 8 horas de trabajo, este “patrón” les proporcionaba los tacos de billetes y les protegía el sitio de venta. En el caso de nuestro “confidente” al parecer dejó de participar en esta organización porque su “jefe” abandonó el trabajo.

4.12. Sobre el respeto de los sitios de Venta

El 93% de los encuestados afirman que se respetan los puestos de venta; especificando el 96% que no se puede poner uno a vender donde y cuando quiera.

Hay dos motivos que vienen a explicar estos datos: por un lado, es una consecuencia de los mecanismos de defensa que sobre su actividad y “territorio” desarrolla el revendedor; por otro, esta conducta responde a una solidaridad interna del grupo.

En una ocasión un revendedor nos confesaba que respetaban los sitios de venta porque tenía que existir una “ética” en el trabajo.

La explicación a esta solidaridad creemos que puede basarse en lo siguiente:

1. Es bien conocido que en situaciones de adversidad la cohesión del grupo aumenta; creemos que las condiciones del trabajo que estamos comentando pueden ser consideradas en muchas ocasiones bajo ese calificativo dadas las características del trato con el público,

(15) Giner, S. “Sociología” Ed. Península 1975, pág. 195. Este autor cita a Simmel y a L. Coser quienes se ocupan de los efectos del conflicto social. También puede verse la obra de Jiménez Burillo “Psicología Social” UNED 1981 págs. 241 y ss. en donde trata las funciones.

(que en ocasiones mantiene una actitud adversa al revendedor), las dificultades para obtener los tacos, los problemas con los guardas jurados, etc.

Todos estos elementos contribuyen a formar una “conciencia de grupo”, elemento cohesivo que vendría a explicar fenómenos tales como las manifestaciones de los revendedores frente a la sede de la Compañía en defensa de sus “derechos” (16).

2. También, en el mismo sentido, la relación entre los revendedores propiciada por las muchas horas pasadas en común realizando la misma actividad y superando los mismos problemas, va a originar una fuerte camaradería.

Estos datos no están en contradicción con una actitud de defensa de sus intereses particulares, mostrada en ocasiones de forma contundente.

4.13. Empleo de las ganancias obtenidas en la reventa

El 54% de los entrevistados utilizan las ganancias para “vivir”. En el caso de unos, van a servir para mantener a su familia o para costearse sus gastos, (en caso de vivir, sólo): otros lo van a utilizar para contribuir a los gastos familiares.

El 21% de los revendedores entrega la mitad de las ganancias a su familia (a sus padres) y utiliza el resto para sus gastos.

El porcentaje de entrevistados que utiliza la totalidad de las ganancias para sus gastos, siendo fundamentalmente la diversión (en un sentido amplio) la causa de estos, es del 22%. Este colectivo podría, en su gran mayoría, pasar sin mayores dificultades sin los ingresos de la reventa ya que sus necesidades básicas están cubiertas por la familia.

4.14. Sobre las expectativas profesionales de los revendedores

De las respuestas obtenidas se obtiene la conclusión de que en general, no ven el futuro nada esperanzador. El 44% tiene la máxima incertidumbre acerca de cual va a ser su próxima actividad profesional y otro 17% de los entrevistados, aún sin tener una idea concreta de a qué pueden dedicarse, se confiesan dispuestos a hacer “lo que salga”.

Un 10% admite que “robarán si no encuentran trabajo”. Es altamente significativa la respuesta que nos dio un revendedor: “¿A qué me voy a dedicar? pues a robar a ver si no hay trabajo de alguna forma voy a tener que conseguir dinero para vivir?”

En otra ocasión nos argumentaron: “El dejarnos nos argumentaron: si no fuera por las ganancias de la reventa algunos de nosotros se dedicarían a robar”.

(16) “El País” 25 de Febrero de 1982.

En general la opinión, y el deseo, de los revendedores es que la Compañía debería permitirles la reventa y no obstaculizarles su actividad.

En muchos casos no comprenden el porqué la Compañía se opone a su trabajo ya que creen que ésta no pierde ganancias por la reventa.

5. A modo de conclusión

El fenómeno de la reventa puede ser enmarcado dentro de la llamada "economía sumergida" desencadenada por la crisis económica y motivada por el alto nivel de paro.

La población que desempeña esta actividad entra con toda exactitud en el calificativo de "grupos marginados", colectivos que se encuentran en íntima situación ocupacional o de salarios, y que han aprovechado la oportunidad de la reventa para obtener unos ingresos con los que ayudar a la economía familiar.

Nota final

Con la investigación expuesta hemos tratado de conocer y analizar el fenómeno social de la reventa de billetes desde la perspectiva de la población revendedora.

Pero es claro que el intercambio o transición que constituye la reventa se realiza entre dos interlocutores; sería pues cuestión de realizar un estudio desde el ámbito del viajero para conocer y explicar en toda su amplitud el fenómeno.

Con respecto a este segundo estudio hay que aclarar que el hecho de la adquisición de un billete de reventa implica un doble comportamiento del viajero:

1. Que prefiere comprar un sólo billete.
2. Que prefiere hacerlo al revendedor.

Para que se produzcan ambas circunstancias existe una serie de motivaciones actuantes en el individuo, y éstas pueden ser de índole muy distinta.

Por una parte, y con respecto a la primera cabría suponer: a) que el viajero no tiene previsto realizar más que un sólo viaje, b) que en este instante no dispone de capacidad para autofinanciarse un futuro más o menos próximo. (Creemos que posiblemente en ningún caso será por desconocimiento del ahorro que significa el adquirir el taco de 10 billetes).

En lo referente al segundo factor sus motivaciones parece ser mucho más variadas:

El conseguir una mayor rapidez con este servicio evitando las colas que en algunas ocasiones se forman en las taquillas y otras más compleja, que estarían en el sentido de una cierta solidaridad con el revendedor (ya vimos que al parecer, y según comenta la prensa, "existe un sentimiento bastante generalizados entre los ciudadanos de que la reventa no es negativa y que viene a solucionar en parte el problema del paro"), pudieran ser las más importantes. En todo caso, sólo la realización de este estudio sobre "motivaciones" nos daría una explicación definitiva.

* Este artículo presenta los resultados más significativos de un estudio sociológico realizado a finales de Marzo de 1982 y adquirido por la Compañía Metropolitana de Madrid. Agradezco a esta Compañía la ayuda prestada para la realización del estudio. Ya redactado entraron en vigor las nuevas tarifas: desde las seis de la mañana del día 12 de Julio, el taco de diez billetes sencillos cuesta 240 pesetas; manteniéndose a 25 el billete ordinario. La subida ha tenido como efecto casi inmediato la práctica desaparición de la reventa. El beneficio por billete vendido se ha visto reducido de 3,50 a una peseta.

REVISTA IBEROAMERICANA DE AUTOGESTION Y ACCION COMUNAL

REVISTA CUATRIMESTRAL

Director: Antonio Colomer Viadel

Consejo de Redacción: Enrique Alvarez Conde, Juan G. Espinosa, Omaira Calles, Alejandro Lorca, Manuel Lizcano, Emilio Ontiveros, Rafael Rodríguez Delgado, Lino Rodríguez-Arias Bustamante, José Luis Sampedro, Francisco Tarragó, Luis García San Miguel, José Elizalde, Guido J. Zulueta, Juan José Taccone, Helenio Saña, José Luis Rubio, José Luis del Arco, Javoslav Vanek.

Secretaria de Redacción: Carmen Garrido Gómez.

Correspondencia: suscripciones, asuntos económicos y administrativos, cambio de direcciones, etc.: Génova, 3 - Madrid-4 (España).
TURNER LIBROS

Correspondencia sobre originales, colaboraciones, crítica:

Antonio Colomer
Departamento de Derecho Político
Facultad de Derecho
Universidad Autónoma de Madrid.
Cantoblanco. Madrid-34
Tf.: (91) 734 01 00 ext. 1379

Técnicas organizativas y dimensionalización de las condiciones de trabajo

Juan José Castillo
Carlos Prieto (*)

Resumen

Se presentan aquí los resultados de la aplicación en una gran empresa del automóvil de nuestra *guía de análisis directo* de las condiciones de trabajo, puesta a punto a partir del método del Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail (LEST), con la pretensión de lograr un instrumento de aplicación estadística capaz de mostrar las exigencias de las tareas en situaciones reales de trabajo.

Con el fin de probar la fiabilidad del instrumento, se aplicó en procesos de trabajo diferenciados, fundamentalmente, por la *técnica organizativa*. Para ello se elaboró una tipología (trabajo profesional autónomo, trabajo individual en máquina especializada, trabajo en cadena mecanizada, trabajo encadenado en sistemas de máquinas, trabajo automatizado, trabajo en grupos de producción, trabajo enriquecido), en relación directa con procesos técnicos concretos de trabajo.

Las condiciones de trabajo se midieron en cinco dimensiones fundamentales (ambiente físico, carga física, carga mental, aspectos psicológicos y tiempo de trabajo), analizándose la evolución de las mismas según la tipología de técnicas organizativas mencionada.

Ello permite afirmar su diversa evolución y sostener la tesis de que las "nuevas formas de organización del trabajo", en este caso, mejoran por sí mismas únicamente los aspectos psico-sociales, manteniéndose otros aspectos inalterados, e incluso apareciendo como plausible un incremento de la carga mental.

En este artículo nos planteamos la verificación de la relación existente entre dos fenómenos esenciales de las relaciones de trabajo la técnica y las condiciones de trabajo. Es un tema sobre el que ya han

reflexionado otros sociólogos y expertos en el estudio del trabajo (véase, por ejemplo, el número 7-8 de *Sociología del Trabajo*). Nuestra aportación tiene de específico tres puntos: 1) Una definición de la técnica que, partiendo de la distinción entre técnica material (máquinas) y técnica organizativa (organización del trabajo), atribuye, en el espacio de las condiciones de trabajo, un predominio de la segunda sobre la primera. 2) Una clasificación de las técnicas organizativas del trabajo de producción industrial. 3) Una verificación sobre el terreno de la relación entre la técnica y las condiciones de trabajo (1).

I. Condiciones de trabajo, técnica y técnica organizativa.

A nuestro modo de ver la técnica incide directamente en las condiciones de trabajo, pero esta técnica no es, en primer lugar, lo que se entiende habitualmente por técnica (la técnica material, las máquinas) sino otra técnica: la *técnica organizativa*.

No es muy común incluir en la definición de la técnica la organización de procesos sociales. No obstante, tampoco es del todo inhabitual. Uno de los mayores teóricos de la tecnología, Leroi-Gourhan lo hace:

“La tecnología —dice— parte de la unidad que es la herramienta, figurada en su simple expresión por una piedra o una rama de árbol, para llegar a complejos cuya expresión más elaborada puede ser una feria, un parlamento o una procesión religiosa” (citado por Naville y Rolle, 1970, p. 353).

En este texto, Leroi-Gourhan se refiere tanto a la técnica productiva como a la técnica de consumo. Nosotros nos referimos aquí exclusivamente a la técnica productiva, espacio donde la calidad de técnica de la organización del trabajo aparece aún más evidentemente.

En este espacio, la organización del trabajo (técnica organizativa) responde a las mismas características esenciales que la técnica (técnica material).

a) Una y otra son precedidas de la *tecnología* (2) (en tanto que estudio de la técnica). Si existe una tecnología de los instrumentos físicos de producción, también existe una tecnología de los instrumentos organizativos de producción (las obras de Taylor y Fayol no tienen otro contenido) (ver Coriat, 1976, esp. pp. 96 y ss).

b) Lo mismo la una que la otra se apoyan, más allá de la tecnología, en sus *ciencias* específicas. Si tras la técnica y la tecnología materiales tenemos la física y la química (con sus diversas ramas) tras la técnica y la tecnología organizativa la psicología y la sociología (con sus diversas ramas).

c) Lo mismo la una que la otra, o mejor, las dos conjuntamente, son *instrumento de producción*. La materia prima que pasa por ellas se transforma.

d) Su semejanza práctica es tal que, con frecuencia, *una es alternativa de la otra*. Cuando J. Woodward (1970) estudia las empresas que están en proceso de cambio señala:

“El cambio dirigido hacia una búsqueda más efectiva de objetivos originales eran de dos tipos: los resultantes de replanteamiento de las operaciones de fabricación, cuyo resultado era una estructuración más formal del proceso de toma de decisiones, y aquellos que eran enteramente técnicos”.

e) Una y otra *interactúan* en el mismo plano. Cuando H. Braverman (1976) cita a H.L. Gantt, hablando de la mejora de la organización del trabajo (“Mejorar el sistema de organización del trabajo significa eliminar los elementos debidos al azar y a los accidentes y realizar todos los fines planteados conforme a un conocimiento proveniente de la investigación científica”), añade: “La revolución tecnológica es la que proporciona los medios de realizar parcialmente este ideal teórico” (p. 145).

f) Por último, si puede hablarse de la *naturalización de la técnica* (material), lo mismo podemos decir de la técnica organizativa. Y lo mismo que en su caso, podemos añadir: la técnica, que siempre es concreta, no es un fenómeno natural y, por lo tanto, ineluctable, sino un fenómeno social, efecto y manifestación de las relaciones sociales de trabajo y, por lo tanto, histórico y mudable.

Así pues, supuesto que la técnica organizativa es tan técnica como la llamada de un modo exclusivo, “*técnica*” y que no es más que la técnica material, sostenemos que la relación técnica —condiciones de trabajo— consiste *predominantemente* en una relación técnica organizativa —condiciones de trabajo, (y eso por más que, a veces, la técnica organizativa, para su relación con el trabajo, se apoye tanto en la técnica material que casi se confunda con ella: como será el caso de la técnica organizativa de trabajo en sistemas automatizados de máquinas). Predominio que, por otro lado, no quiere decir exclusividad, dado que, como veremos en seguida, las distintas formas que toma la técnica organizativa tienden a asumir en ellas determinadas formas de técnica material. Planteamos esta hipótesis porque la consideramos teóricamente fundada al considerar en concreto no ya las condiciones de trabajo en abstracto y en su conjunto, sino las dimensiones en que las desagregamos.

Pensemos en la carga mental y en sus componentes (presión de tiempos, atención y complejidad-rapidez) o en los aspectos psicocológicos y sus componentes (iniciativa, status social y comunicaciones) o en el tiempo de trabajo y su conformación: todos ellos, por sus mismas características parecen depender antes que nada de los aspectos organizativos del trabajo.

En lo que respecta a la carga física y sus componentes (postura, esfuerzo en el puesto y esfuerzo de aprovisionamiento) aparentemente las

cosas tendrían que ser distintas y el predominio de la relación técnica-carga física pasar a la técnica material. Sin embargo, es más una apariencia que una realidad, porque ninguna postura ni ningún esfuerzo podrán adquirir unos valores altos o bajos más que si la técnica organizativa hace que así sea (imponiendo, por ejemplo, unos ritmos acelerados constantes).

Sólo en el ambiente físico y sus componentes (ambiente térmico, ruido, iluminación y vibraciones) el predominio caería del lado de la técnica material; sin embargo, no parece posible establecer una relación sistemática entre formas de técnicas materiales y ambiente físico y sus dimensiones. La relación parece completamente aleatoria, una relación que en último extremo sería prácticamente tautológica: algo así como "produce calor la configuración de máquinas e instalaciones que producen calor" ...; con lo cual el predominio de la técnica material se nos convierte en metodológicamente inoperativo.

La conclusión final hipotética, teóricamente fundada, es, por lo tanto, la que hemos propuesto: 1) Existe una relación entre técnica como fenómeno social y condiciones de trabajo; y 2) En esta relación el tipo de técnica dominante es la que llamamos técnica organizativa.

Esta hipótesis permite prever una mayor posibilidad de acción sobre los tipos de trabajo, en la medida en que de ello se han de derivar cambios en las condiciones de trabajo, que puedan ir en el sentido de su mejora. "Cuando se trata de equipos pesados, costos, complejos, y cuyo período de amortización es largo, los cambios técnicos exigen igualmente plazos largos", la técnica material es menos plástica que la organizativa, como ha demostrado en un reciente estudio Monjardet (1980, p. 89), teniendo, como se sabe, la una sobre la otra un determinado grado de flexibilidad (Davis, 1972, Cherns, 1976), aspecto que tendremos ocasión de observar en nuestro caso concreto.

II. Tipos de técnica organizativa

La verificación de la hipótesis formulada no puede hacerse considerando la técnica en términos globales y generales, sino considerándola en términos específicos y particulares. Lo mismo que hemos dimensionalizado las condiciones de trabajo, habremos de "dimensionalizar" la técnica organizativa. "Dimensionalizar" la técnica significa clasificar las diversas técnicas organizativas del trabajo existentes. Sólo después de haber distinguido diversas clases de técnicas podremos estudiar la relación entre ellas y las dimensiones de las condiciones de trabajo.

A. Las formas organizativas del trabajo en fábrica tienen tres momentos esencialmente diferenciados: *el trabajo profesional autónomo, el trabajo en cadena mecanizada y el trabajo en ciclos automatizados* (Touraine, 1955 y 1970).

1. En la primera forma organizativa (*trabajo profesional autónomo*)

se trata de un trabajo en el que el operario domina el proceso y en el que no existe un ciclo prefijado; el elemento estructurador del proceso es el propio saber-hacer del trabajador. El operario interviene según sus métodos particulares y personales con autonomía para su organización. El trabajo pone al operario en contacto directo con la materia, cuyo conocimiento es un aspecto importante de la calificación profesional adquirida a lo largo de años de experiencia directa. Esta forma organizativa tiene un referente ideal: el trabajo artesanal.

2. En el *trabajo en cadena mecanizada* la tarea y sus operarios se hallan formalmente decididas y organizadas desde el exterior del operario, tanto en su contenido como en su orden. La tarea es de ciclo fijo y, normalmente, corto; se halla organizativamente integrada en un conjunto de puestos sucesivos, articulados de un modo orgánico, inalterable y sometido a un ritmo mecánicamente constante e irreprimible (si el trabajador no realiza las operaciones asignadas a su puesto en el tiempo predeterminado, la pieza se le va de las manos). "El automovil, con sus cadenas de fabricación y montaje, constituye su símbolo por excelencia" (Touraine, 1978, pp. 232-233).

3. El tercer momento organizativo es el *trabajo en ciclo automatizado*:

—En él la organización de los puestos y del trabajo se ve marcada por un sistema de máquinas:

"Los fenómenos de gobierno (en el sentido de la cibernética) son obra de las máquinas y pueden estar implícitos en una larga serie de operaciones en el curso de la cual los movimientos de traslación tienen por lo menos tanta importancia como el tratamiento de las herramientas sobre la materia o los tratamientos térmicos o químicos de ésta (...). Las señales que traducen medidas y controles son entonces cada vez menos interpretadas por los hombres y cada vez más por el sistema de autogobierno: el hombre se limita a interpretar las señales de las señales desde los puestos centrales y a mantener, si es necesario, la marcha continua del conjunto dentro del margen de tolerancias impuestas" (Naville, 1965, p. 39).

—En lo que respecta a la delimitación de trabajos y puestos: "la producción automatizada por ciclos continuos (...) suprime la división tradicional de las tareas en que cada obrero se dedica a una sola operación ejecutada en una máquina particular (...) Una *división de tareas aisladas* es sustituida por una *distribución móvil de funciones integradas*". (Idem, p. 35);

—La sujeción de trabajador "en gran medida es trasladada de los tiempos de operación a los tiempos "vacíos" de espera (...) sometidos a la marcha del proceso de conjunto, ante el cual el operador no es más pasivo que cuando estaba ante una máquina individual o incluso una cadena colectiva; pero es activo de otra manera" (Idem, p. 157).

Los tipos de puestos que se darían, v.g., en las máquinas transfert del sector automóvil son, siguiendo a Naville (1971, p. 377), y nuestra propia observación de los procesos de trabajo: "A) puestos de *entrada y salida* de los procesos (carga, descarga, colocación); B) puestos en los cortes, totales o parciales, del proceso automático (manipulación y control); C) puestos de control y vigilancia en los cuadros centrales; D) puestos de mantenimiento".

B. Alineados junto a cada uno de estos tres tipos nucleares de técnicas organizativas, tenemos otros tres relacionados, uno a uno, con cada uno de los mismos.

1. Junto al trabajo profesional autónomo tenemos una forma organizativa de trabajo *degradada*: es el *trabajo individualizado en máquina especializada*. En este, el trabajo es un trabajo muy parcializado, de ciclo corto, con máquina especializada y en el que el operario, en grados diversos según el grado de mecanización de la máquina servida, es el que la maneja y en todo caso materialmente la pone en marcha o la detiene a voluntad, por disponer de stocks "ex parte ante" y "ex parte post".

2. Junto a la cadena mecanizada, relacionada con ella, tenemos una forma organizativa estructuralmente *inacabada*: *el trabajo en cadena no mecanizado*. La organización del trabajo en este tipo organizativo es semejante al de la cadena mecanizada; se trata, como en ella, de un trabajo en cadena:

"Un tipo de organización del trabajo tal que las diversas operaciones reducidas a la misma duración o a un múltiplo o submúltiplo de esta duración son ejecutadas sin interrupción (ni stocks) entre ellas y en un orden constante en el tiempo y en él mismo" (Touraine, citado por él mismo, 1970, p. 395).

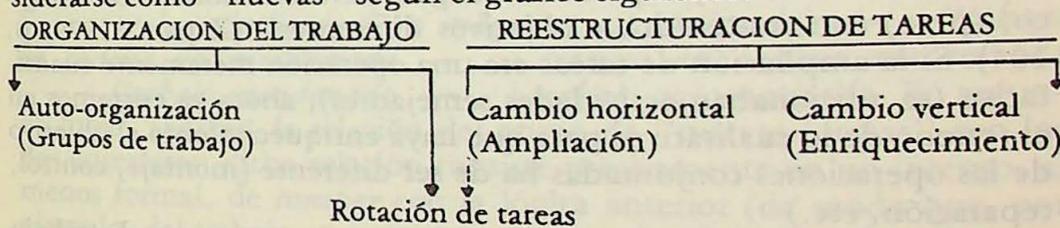
Pero entre una y otra existe una diferencia cualitativa: en la primera las características del trabajo en cadena vienen selladas por un artefacto mecánico (cinta transportadora, p.e.) que impone irremisiblemente el cumplimiento de las normas y en la otra esta imposición no procede de ningún artefacto ni se halla, por lo tanto, físicamente materializada sino que tiene su origen en la propia organización formal del trabajo.

3. Por fin, junto al tipo de trabajo en ciclo automatizado, que llamaremos de ahora en adelante más brevemente trabajo automatizado, se da una forma *inacabada* de trabajo automatizado: la del *trabajo manual encadenado en sistema de máquinas*. Se trata de una forma de trabajo por así decir espúrea. Aquí la técnica organizativa dominante viene definida por el sistema automatizado de máquinas, pero en ello y en el curso de su ciclo productivo se dan cortes que requieren formas de trabajo con un contenido semejante al de formas anteriores; "Las operaciones manuales y artesanales" (de este tipo de trabajo) no son más que residuos sujetos a mecanización en cuanto se introduzcan innovaciones tecnológicas" (Ferrarotti, 1976, p. 120) (3).

C. Finalmente, tenemos las formas organizativas del trabajo que se han dado en llamar "nuevas" y que rompen, de alguna manera, con los principios de la lógica organizativa tradicional (4): las "*nuevas formas de organización del trabajo*".

Siguiendo a Peter Hall (1975), en una interesante revisión bibliográfica, debemos aquí señalar, en primer lugar, que bajo las distintas formas organizativas que suelen llamarse como *nuevas* caben verdaderas transformaciones, sustantivas, en la organización del trabajo y la reestructuración de las tareas, junto a cambios que no suponen prácticamente novedad alguna.

Hall propone una distribución de las cuatro formas que suelen considerarse como "nuevas" según el gráfico siguiente:



Como se ve son dos los criterios que se combinan: la organización y la estructuración de las tareas.

Esas cuatro fórmulas, tomadas en abstracto, permiten una gran flexibilidad en el alcance de su aplicación, por lo que habrá que analizar cada caso concreto con el contenido real, de modo que habrán de superarse unos "mínimos" para poder considerar que se ha dado un cambio real.

De un modo concreto, en términos generales, las formas organizativas que los autores definen como "nuevas" son las siguientes:

1. *La rotación de tareas*: No consiste más que en la alternancia de tareas y puestos semejantes. No permite ningún aprendizaje significativo nuevo y, con frecuencia, conlleva, un aumento de la carga por la dificultad en "coger el ritmo". Sus únicos aspectos positivos serían el de romper con la monotonía y el de, en ocasiones, aliviar la carga física (Wisner, 1979, pp. 151-152). En conjunto, no supone un verdadero cambio organizativo (Zapata, 1979) (5).

2. *La ampliación de tareas*. Consiste en la ampliación del número de operaciones semejantes que el trabajador ha de realizar. Con ello el tiempo de los ciclos de trabajo se hace mayor o la tarea que en adelante deba realizar el operario de un mínimo más elevado de operaciones, pero al hallarse todas éstas situadas en el mismo plano, el cambio en la actividad del trabajador es más cuantitativo que cualitativo.

Esta forma de reestructuración que se basa en la cantidad puede, llevada al extremo, permitir la reunificación de tareas significativas, pero su aplicación, en pequeña medida, como fórmula de saturar tiempos, de equilibrio en cadenas de montaje, no permite ni siquiera

el beneficio de un ciclo más amplio sobre la misma tarea, sino sobre actividades desconexas, lo que agrava aún más los problemas de memorización que, con un ritmo semejante, provocan un incremento de la carga mental de los operadores.

La mayor parte de los autores consideran esta forma de reorganización del trabajo poco apta para mejorar significativamente el contenido de las tareas. De ella dice, por ejemplo, Pierre Jardillier (1975): "lo mismo que la fusión de varias empresas deficitarias no hace una sociedad rentable, del mismo modo, la reagrupación de tareas sin contenido no hace un puesto interesante" (p. 73).

3. El *enriquecimiento de tareas* "consiste en incluir en una sola diversas tareas de trabajo operativo de igual nivel funcional o tecnológico, (pero) con contenidos y objetivos diferentes" (Zapata, 1979, p. 104). Si la ampliación de tareas era una operación meramente cuantitativa (se adicionaban actividades semejantes), ahora ya entramos en el terreno de lo cualitativo: para que haya enriquecimiento el objetivo de las operaciones conjuntas ha de ser diferente (montaje, control, reparación, etc.)

4. Los *grupos de producción*, llamados otras veces grupos de trabajo o grupos semiautónomos de producción o islas, "son grupos organizados de operarios, los cuales, en grado más o menos amplio, disponen de la posibilidad de establecer internamente: 1) la asignación de puestos de trabajo entre sus miembros; 2) realizar el control de la calidad; 3) desarrollar un programa de producción para un determinado período de tiempo; 4) realizar ciertas funciones de tipo administrativo relacionadas con su trabajo (...); 5) tienen la posibilidad de estudiar, proponer, con la ayuda de los servicios de apoyo (...) la *disposición de los puestos de trabajo*, los *medios* y sus *propios métodos* de trabajo" (Zapata, 1978, p. 10).

Tanto en el trabajo en grupos de producción como en el trabajo enriquecido, pueden utilizarse indiferentemente cualquier tipo de técnica material. Lo significativo para que se den es que se hallen presentes los rasgos con los que los hemos definido.

De estas formas organizativas consideradas como "nuevas", sólo hemos retenido en nuestra investigación aquéllas que suponen algún tipo de ruptura real con las formas organizativas tradicionales y dominantes: los grupos de producción y el trabajo enriquecido.

En conjunto tenemos, por lo tanto, tres grupos de técnicas organizativas: a) Las técnicas organizativas tradicionales nucleares: trabajo profesional autónomo, trabajo en cadena mecanizada y trabajo automatizado; b) Las técnicas organizativas tradicionales que son subproductos de las anteriores: trabajo individual en máquina especializada, trabajo en cadena no mecanizada y trabajo encadenado en sistema de máquinas; c) Las técnicas organizativas "nuevas" o "nuevas formas de organización del trabajo": rotación de tareas, ampliación de tareas,

enriquecimiento de tareas y grupos de producción, de las cuales sólo retenemos las dos últimas.

Todas estas técnicas organizativas que hemos distinguido no constituyen un mero conjunto taxonómico, en el que unas técnicas se definen simplemente en relación con otras. Su relación va más allá. En primer lugar, entre las formas organizativas tradicionales existe un *orden de sucesión lógica*. Este orden de sucesión lógica se basa en el principio de su diversa organicidad o sistematismo: los puestos y tareas relacionados en cada uno de los tipos de técnica, desde el trabajo profesional autónomo hasta el trabajo automatizado, se ordenan según una línea de progresiva interdependencia e integración (y, consecuentemente, de progresivo control organizativo): *trabajo profesional autónomo* (→ *trabajo individual en máquina especializada*) → (*trabajo en cadena no mecanizada* →) *trabajo en cadena mecanizada* → (*trabajo encadenado* →) *trabajo automatizado*. En segundo lugar, aparece, la relación del grupo de "nuevas formas" con los dos anteriores: dicha relación consiste precisamente en un intento, al menos formal, de *romper* con la lógica anterior (de modo que, por ejemplo, del trabajo en cadena no se pase al trabajo encadenado o automatizado, sino al trabajo enriquecido o en grupos). Entre estas técnicas organizativas y las técnicas materiales existe algún tipo de imbricación: cualquier tipo de técnica organizativa no puede combinarse con cualquier tipo de técnica material ni viceversa. Si aceptamos una de las clasificaciones más habituales de la técnica material (herramientas —y— máquinas universales, máquinas especializadas y máquinas automáticas), su articulación con las técnicas organizativas que hemos distinguido viene a ser la que se ofrece en el cuadro 1. Cómo puede observarse la flexibilidad de la técnica material es muy superior a la de la técnica organizativa, lo cual nos confirma así la hipótesis que mantenemos sobre la relación entre esta y las condiciones de trabajo.

CUADRO 1
TECNICAS ORGANIZATIVA Y MATERIALES DEL TRABAJO

Tipos de técnicas materiales	A Trabajo profesional autónomo	B Trabajo individual en máquina	C Trabajo en cadena no mecanizada	D Trabajo en cadena mecanizada	E1 Trabajo manual en sistema de máquinas	E Trabajo automatizado	F1 Trabajo en grupos de producción	F2 Trabajo enriquecido
Herramientas/máquinas universales	X							
Máquinas especializadas			X	X			X	X
Máquinas automatizadas		X	X	X			X	X
					X	X	X	X

III. Técnicas organizativas y condiciones de trabajo

Una vez elaborada una clasificación y una ordenación de tipos de técnicas organizativas, disponemos de los instrumentos teóricos necesarios para la prueba de la hipótesis de partida: para que nuestra hipótesis se vea validada, las condiciones de trabajo y sus dimensiones habrán de adquirir configuraciones y valores distintos según cada tipo de técnica organizativa y seguir una línea evolutiva articulada con el orden que hemos señalado.

Para cada tipo de técnica organizativa disponemos de alguna información empírica referente a puestos clasificados en uno u otro tipo. La información ha sido elaborada por medio del análisis de las condiciones de trabajo de treinta y cinco puestos de producción directa. La distribución de los puestos analizados según los diversos tipos de técnica organizativa, con indicación de los procesos técnicos concretos en que se verifica cada tipo es la siguiente (cuadro 2) (6).

CUADRO 2

COMPOSICION Y DISTRIBUCION DE PUESTOS SEGUN TIPOS DE TECNICA ORGANIZATIVA

Tipos organizativos	Procesos técnicos	Nº puestos
1. Trabajo profesional autónomo	1.1. Construcción de útiles	1
2. Trabajo individual en máquina especializada	2.1. Cáster dirección	2
	2.2. Prensas pequeñas	2
3. Trabajo en cadena no-mecanizada	3.1. Soldadura	4
4. Trabajo en cadena mecanizado	4.1. Ensamblaje	3
	4.2. Pintura	4
	4.3. Montaje y reglaje de órganos mecánicos	3
	4.4. Terminación montaje	3
5. Trabajo encadenado en sistema de máquinas	5.1. Prensas grandes	2
6. Trabajo automatizado	6.1. Transfert culatas	3
	6.2. Transfer brazos	2
7. Trabajo en grupos de producción	7.1. Transfer brazos	2
	7.2. Producción en trenes traseros	2
8. Trabajo enriquecido	8.1. Montaje de motor en módulo	3
	8.2. Tapizado asientos	1

a) Antes de pasar al análisis de los resultados conviene tener en cuenta algunas precisiones: Nuestro método de análisis de las condiciones de trabajo, siguiendo en esto al del L.E.S.T., no permite ser aplicado a todas las situaciones reales de trabajo: queda fuera de su capacidad de recogida de información y valoración el trabajo profesional autónomo. El análisis de las condiciones de trabajo en la forma de trabajo automatizado (trabajo de vigilancia o control) ofrece ciertos inconvenientes de difícil superación por ahora.

b) A fin de hacer posible de la forma más correcta posible el análisis y por lo que toca al trabajo profesional autónomo, aun sin poder aplicar estrictamente nuestra guía, hemos hecho un supuesto sobre base real y establecido unas valoraciones, que justificamos.

Se trata de un puesto de trabajo de construcción de útiles en mandrinadora, cuyos datos hemos recogido en el mismo puesto. Los datos referentes al ambiente físico hemos podido recogerlos como en cualquier otro puesto; valor medio de todos ellos; 4,6 El resto de las dimensiones es mucho más difícil de valorarla, precisión con que puede hacerse en los demás puestos. Carga física: en la medida en que su postura dominante es de pie con los brazos tendidos, que con cierta frecuencia ha de hacer esfuerzos entre 2 y 8 kilogramos, y que puede permitirse descansar de vez en cuando, le podemos dar una valoración de 4 (el valor medio entre los valores pocos molestos). Carga mental: en la medida en que su "presión de tiempos" no puede ser muy alta por tener que realizar un trabajo de calidad, que la complejidad (alta) ha de combinarse con una rapidez que no puede perjudicar el producto, consideramos que su valoración ha de girar en torno a 3 (el valor menor entre los valores poco molestos). Aspectos psicosociológicos: en la medida en que su iniciativa es prácticamente total, que su status social es relativamente alto y que sus comunicaciones son fáciles, nos parece que su valor ha de ser próximo a: 0. Su tiempo de trabajo es como el de los demás.

Estas valoraciones son las que hemos registrado en los gráficos en que hemos representado, por dimensiones, los valores correspondientes a cada tipo de técnica organizativa (ver Gráficos, más abajo).

c) Dada la limitada información de que disponemos (el número y el tipo de puestos que hemos realizado han sido decididos en función de la contrastación de nuestra guía y no de un estudio sociológico sobre técnica y condiciones de trabajo), nuestro trabajo analítico e interpretativo será breve y general. Servirá más bien para confirmar los resultados de otras investigaciones que para validar fundamentalmente la tesis expuestas en la primera parte de este artículo y para mostrar el camino que lleva a la sociologización de las condiciones de trabajo.

d) Recordemos, finalmente, antes de pasar a la interpretación de los datos en función de lo dicho en las paginas anteriores, que, al tratarse de puestos y condiciones de trabajo de una sola empresa, no tiene

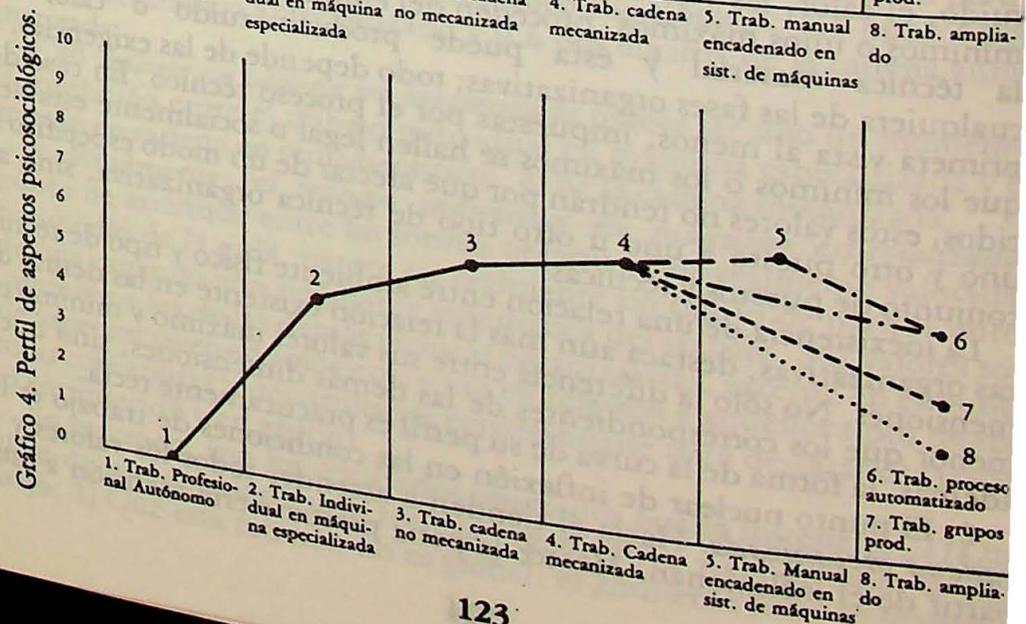
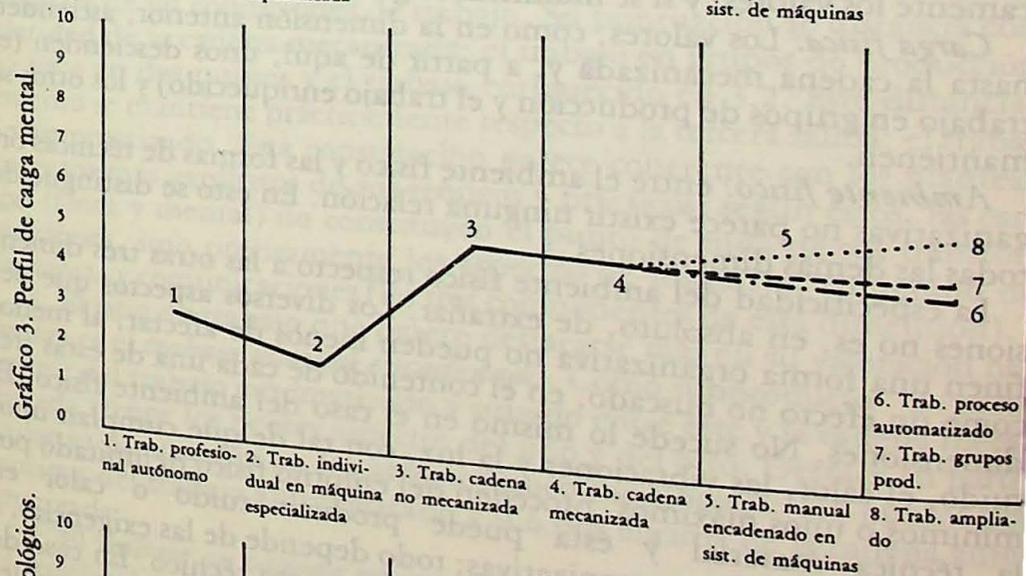
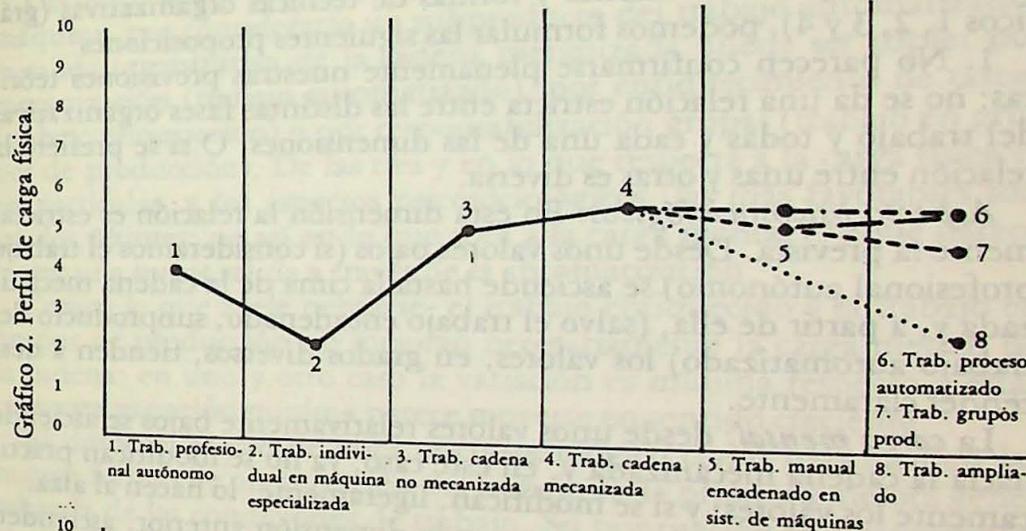
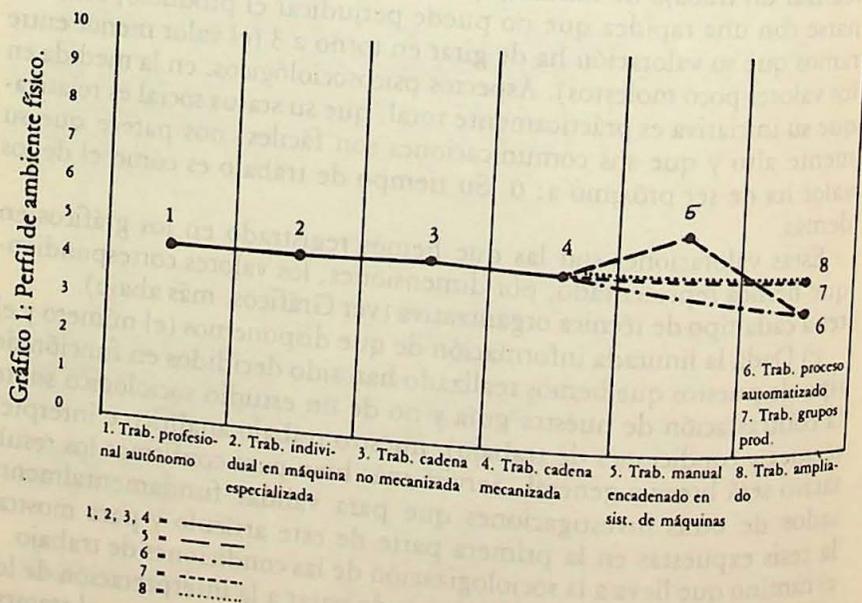
sentido el que consideremos la dimensión de "tiempo de trabajo". Sólo en caso que analicemos puestos de diversas empresas podría esta dimensión adquirir valores distintos.

CUADRO 3

VALORES MEDIOS DE LAS DIVERSAS DIMENSIONES SEGUN LAS FORMAS DE TECNICAS ORGANIZATIVAS

Dimensiones	1. Trabajo profesional autónomo	2. Trabajo individual en máquina especializada	3. Trabajo en cadena no mecanizada	4. Trabajo en cadena mecanizada	5. Trabajo manual encadenado en sistema de máquinas	6. Trabajo en proceso automatizado	7. Trabajo en tiempos de producción	8. Trabajo ampliado
Ambiente físico	4,6	4,6	4,7	4,4	5,3	3,2	4	4,6
Carga física	4	2,3	5	5,3	3,2	4	2,7	5,2
Carga mental	3	1,9	5,1	4,9	5,5	4,8	4,8	5,2
Aspectos psicosociológicos	0	4,6	5,7	6,2	6,8	5,3	3,8	2,6
	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media

FUENTE: Elaboración propia.



Con los datos recogidos en los Cuadros n.º 3 y 4, y en su representación gráfica por dimensiones y formas de técnicas organizativas (gráficos 1, 2, 3 y 4), podemos formular las siguientes proposiciones:

1. No parecen confirmarse plenamente nuestras previsiones teóricas: no se da una relación estricta entre las distintas fases organizativas del trabajo y todas y cada una de las dimensiones. O si se prefiere la relación entre unas y otras es diversa.

Aspecto psicosociológicos: En esta dimensión la relación es estrictamente la prevista. Desde unos valores bajos (si consideramos el trabajo profesional autónomo) se asciende hasta la cima de la cadena mecanizada y, a partir de ella, (salvo el trabajo encadenado, subproducto del trabajo automatizado) los valores, en grados diversos, tienden a descender claramente.

La carga mental: desde unos valores relativamente bajos se asciende hacia la cadena mecanizada y, en este caso, ya no se modifican prácticamente los valores; y si se modifican, ligeramente, lo hacen al alza.

Carga física: Los valores, como en la dimensión anterior, ascienden hasta la cadena mecanizada y, a partir de aquí, unos descienden (el trabajo en grupos de producción y el trabajo enriquecido) y los otros se mantienen.

Ambiente físico: entre el ambiente físico y las formas de técnicas organizativas no parece existir ninguna relación. En esto se distingue de todas las demás dimensiones.

La especificidad del ambiente físico respecto a las otras tres dimensiones no es, en absoluto, de extrañar. Los diversos aspectos que definen una forma organizativa no pueden menos de afectar, al menos como un efecto no buscado, en el contenido de cada una de estas tres dimensiones. No sucede lo mismo en el caso del ambiente físico. El ruido, el calor, las vibraciones y la luz, con tal de que cumplan unos mínimos o unos máximos, proceden del entorno físico delimitado por la técnica material y ésta puede producir ruido o calor en cualquiera de las fases organizativas; todo depende de las exigencias, a primera vista al menos, impuestas por el proceso técnico. En caso de que los mínimos o los máximos se hallen legal o socialmente establecidos, estos valores no tendrán por qué afectar de un modo específico a uno y otro puesto a uno u otro tipo de técnica organizativa, sino al conjunto de puestos y técnicas.

La inexistencia de una relación entre ambiente físico y tipo de técnicas organizativas, destaca aún más la relación existente en las demás dimensiones. No sólo la diferencia entre sus valores máximo y mínimo es menor que los correspondientes de las demás dimensiones, sino que, además, la forma de la curva de su perfil es prácticamente recta.

2. El punto nuclear de inflexión en las condiciones de trabajo es la *cadena mecanizada*. Hacia él tienden a ascender todos los valores y a partir de él inflexionan. Merece la pena prestar cierta atención a esta inflexión.

Dejando ahora de lado el trabajo encadenado en sistema de máquina, por considerarlo un subproducto del trabajo automatizado, la salida organizativa de la cadena mecanizada puede ser triple: por mecanización (trabajo automatizado), por enriquecimiento de tareas (trabajo enriquecido) o por responsabilización grupal (trabajo en grupos de producción). De las tres y en lo que respecta a la carga física y, en particular, a los aspectos psicosociológicos, las más favorables son las dos últimas; no así en lo que toca a la carga mental (7) que parece lograr una mejor salida a través de la automatización.

Contra lo que suele pensarse, el trabajo enriquecido y el trabajo en grupos de producción no mejoran necesariamente la carga mental de la cadena; en uno y otro caso la variación es mínima respecto a ésta, pero esta variación mínima parece moverse en sentido creciente.

Es desde el punto de vista psico-sociológico como más inciden las nuevas formas de organización del trabajo en la presunta mejora generalizada de las condiciones de trabajo. Su puntuación se distancia con claridad de la cadena mecanizada: el trabajo en grupos de producción lo hace en dos puntos y el trabajo enriquecido en 3,2. Este distanciamiento se mantiene prácticamente respecto a la tercera salida: el trabajo automatizado. Esta constatación parece coherente con los planteamientos más explícitos de sus teóricos y prácticos: según éstos, las cargas (física y mental) no constituyen el punto de mira de sus transformaciones, sino precisamente los aspectos de iniciativa, contenido de las tareas y comunicaciones (las tres componentes de esta dimensión).

3. El tipo de trabajo que parece destacarse más en su valoración negativa es el *trabajo manual encadenado*. Como subproducto "ex parte ante" del trabajo automatizado y situado entre éste y la cadena mecanizada recoge los peores aspectos del uno y del otro. Destaca en particular su puntuación en los aspectos psicosociológicos: 1,5 puntos por encima del trabajo automatizado y 0,6 por encima de la cadena automatizada.

4. El *trabajo en cadena no mecanizada* parece ser sólo un momento de traslación entre el trabajo individual en máquina especializada y el trabajo en cadena en sentido estricto, el de la cadena mecanizada.

5. Finalmente, el *trabajo individual en máquina especializada*, punto de arranque entre las formas organizativas realmente valoradas por medio de la guía, parece ser realmente un punto de partida antes de una organización realmente sistemática del trabajo. Sus valores son inferiores a los de las demás técnicas organizativas, excepto en el punto de aspectos psicosociológicos, y eso en relación a aquellos tipos de técnicas concebidas y desarrolladas expresamente para destacarlos (trabajo enriquecido y en grupo).

En resumen, con los resultados obtenidos puede sostenerse: 1) Que sí se da una relación entre técnica organizativa y condiciones de trabajo; 2) Que esta relación no es global; el ambiente físico se mantiene

fuera de la relación; 3) Que la relación adquiere configuraciones diversas según la dimensión que sea considerada; 4) Que, en conclusión, las condiciones de trabajo son un fenómeno social dependiente, al menos en parte, de otro fenómeno social: el de la técnica organizativa.

NOTAS

(*) Departamento de Estructura Social. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Avenida Puerta de Hierro s/n — Madrid-3

El trabajo de investigación que sostiene las argumentaciones que siguen ha sido realizado bajo nuestra dirección, en el Grupo de Sociología del Trabajo, compuesto, además, por Víctor Barragán, Natividad Gómez de León, Pilar Marcos, José Martín, Dolores San Román y María Victoria Selgas.

Más detalle de cuanto aquí se dice puede hallarse en nuestro Informe *Sistemas técnicos. sistemas de condiciones de trabajo*, sometido en junio de 1981 al Centro de Investigaciones Sociológicas, financiador de la investigación completa, de próxima publicación. En la preparación de este informe participó especialmente Natividad Gómez de León. Los restantes miembros del Grupo ya no formaban parte del mismo al redactar dicho Informe. Rosana Urosa colaboró en la preparación de gráficos.

Nuestra investigación sobre *condiciones de trabajo* se inserta a su vez en un proyecto más amplio sobre *sociología de las ocupaciones* que coordina Amando de Miguel Rodríguez. Este texto fue presentado como ponencia en el I Congreso de Sociología celebrado en Zaragoza, en septiembre de 1981.

(1) Sobre el tema de las condiciones de trabajo hemos elaborado ya varios textos; unos publicados ("Una técnica subjetiva de investigación en condiciones de trabajo", en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, n.º 13; "Criterios de validez en los métodos de investigación sobre condiciones de trabajo", en *Sociología del Trabajo*, n.º 6), otros de próxima aparición. En lo que respecta a este artículo baste decir que consideramos como condiciones de trabajo las condiciones en que los trabajadores realizan las tareas que les exigen los puestos que ocupan. Siguiendo a los expertos del Laboratoire de Economie et Sociologie du Travail de Aix-en-Provence (Francia), hemos distinguido cinco grandes dimensiones: *ambiente físico, carga física, carga mental, aspectos psicosociológicos y tiempo de trabajo*. Esta dimensionalización nos permitirá ver qué relación existe entre técnica y condiciones de trabajo no sólo en términos globales (que pueden prestarse a confusiones) sino también y sobre todo con cada una de las dimensiones distinguidas.

(2) No han de confundirse técnica y tecnología. Por tecnología nosotros entendemos "instrumentos de Producción", como suele hacerse habitualmente. La tecnología es el estudio y la reflexión acerca de la (s) técnica (s). No todo objeto tratado por la tecnología se convierte en técnica; sino sólo algunos de ellos. Tampoco han de confundirse tecnología y ciencia. La tecnología se orienta a la elaboración de procedimientos prácticos; la ciencia consiste en una reflexión sobre la esencialidad de los fenómenos. Obviamente, distinción entre técnica, tecnología y ciencia, no quiere decir ausencia de relación.

(3) Lo que como es sabido no depende tan sólo de la capacidad y disponibilidad técnica de la tecnología sino de otros factores vinculados a lo que aquí hemos llamado "técnica organizativa", y, por supuesto, otras variables sociales (Dubois, 1978). Se trata de puestos de trabajo en "un artefacto que requiera operaciones concretas (repetitivas o no)", el operario "aparece verdaderamente aquí como uno de los apéndices de la máquina. Si el hombre se detiene la máquina se detiene, y a la inversa. Esta situación es aquella en que el hombre está "encadenado" al aparato de producción en funcionamiento, ya se trate de una máquina aislada o de una cadena de fabricación", imponiendo al complejo unificado hombre-máquina la primacía del tiempo

máquina sobre el tiempo-humano, y eliminando los "tiempos muertos" (Naville, 1965, p. 196).

(4) No podemos extendernos aquí sobre este tema, pero sí creemos conveniente remitir a una mínima bibliografía que presente tanto el desarrollo de las "nuevas formas de organización del trabajo", como el análisis de sus resultados y perspectivas desde distintos enfoques: Cereq, 1977; Chiaromonte, 1975; Clerc, 1973; Coriat, 1979 a; 1980; Progettazione... 1980; Savall, 1975; Weil, 1976.

(5) Aunque la rotación de tareas sea una de las formas organizativas del trabajo habitualmente clasificada entre las "nuevas", tiene muy poco de novedoso. Se conocen experiencias de rotación ya en los años veinte en Estados Unidos. Algo semejante puede decirse de la ampliación de tareas.

(6) Conviene insistir en que los análisis concretos dentro de límites como los señalados permiten enmarcar la significación explícita de un esquema como el propuesto. Así se apreciará que los *grupos de producción* pueden (como en un caso de montaje de trenes traseros) venir de una etapa anterior de trabajo encadenado, donde cada operario montaba una parte del conjunto, e incluir (para puestos de trabajo fijo en mesas donde cada dos obreros montan un conjunto completo), rotación por todos los puestos para las 12 personas que integran el grupo, recuperación del material defectuoso, control de producción, pequeño mantenimiento, auto control de calidad, auto control de salidas, retrasos y permisos, cursos de formación tres veces por semana, etc. O pueden (como en un caso del *transfert brazos*), incluir, simplemente, la rotación por todos los puestos, con la consiguiente mejora en aspectos físicos y formación polivalente.

(7) Este resultado confirma el de otras investigaciones. J. Gautrat (1978, p. 175) señala: "se puede constatar que los grupos autónomos mejoran la iniciativa, pero con frecuencia incrementan la carga mental".

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Barbat J.L., La satisfacción en el trabajo. Problemas planteados por la organización de tareas, en *Hoja Informativa de la Empresa Fasa-Renault* n.º 38, julio 1979.
- Braverman Harry, *Travail et capitalisme monopoliste. La dégradation du travail au XX siècle*. París, Maspero, 1976, Ed. original/1974. Versión castellana. México, Ed. Nuestro Tiempo, 1975.
- CEREQ (Obra colectiva), *L'organisation du travail et ses formes nouvelles*. París, La Documentation Française, 1977.
- Chiaromonte R., *Nuove forme di organizzazione del lavoro*, Milán, Franco Angeli, 1975.
- Coriat Benjamin, *Science, technique et capital*, París, Ed. du Seuil, 1976, (Edición en castellano, Madrid, Blume, 1976).
- Coriat Benjamin, "La récomposition de la ligne de montage et son enjeu: une nouvelle économie du contrôle et du temps", en *Sociologie du Travail*, 1979, pp. 19-32.
- Davis Louis, Cherna E., Albert B. (Eds), *The quality of working life. Problems, Prospects and the State of the Art*, Londres, The Free Press, Collier Macmillan Publishers, 1975, 2 vols.
- Delamotte Yves, *Recherches en vie d'une organisation plus humaine du travail industriel*, París, La Documentation Française, 1972.
- Dubois Pierre, "Techniques et division des travailleurs", en *Sociologie du Travail*, 2 1978, pp. 374-191.
- Jardillier P., *L'organisation humaine du travail*, París, P.U.F., 1975.
- Klein Lisl, *New forms of work organisation*, Londres, Cambridge University Press; 1976.

—Montjardet Dominique, "Organisation, technologie et marché de l'entreprise industrielle", in *Sociologie du Travail*, 1/1980, pp. 76-96.

—Navelle Pierre, *¿Hacia el automatismo social?*, México, Fondo de Cultura Económica, 1965.

—Navelle Pierre, "División del trabajo y distribución de las tareas", en P. Navelle y G. Friedman, *Tratado de Sociología del Trabajo*, México, F.C.E., 1971, vol. 1, pp. 369-384, (edición original francesa, 1961).

—Navelle, P. y Rolle, P. "L'évolution technique et ses incidences sur le vie sociale", M. Friedmann-Navelle, *Traité*, A. Colin, 1970, vol. 1, pp. 347-370.

—Nouvelles, Les Formes d'organisation du travail, número especial de *Sociologie du Travail*, 1, 1976.

—Novara Francesco, "Fattori tecnologici e condizioni culturali delle trasformazioni del lavoro alla Oiiivetti", in *Sociologia del Lavoro*, n° 9, 1980, pp. 155-174.

—Progettazione (la) del Lavoro in Europa, Número especial de *Sociologia del Lavoro*, año III, n.° 9, 1980.

—Savall Henri, *Enrichir le travail humain dans les entreprises et les organisations*, París, Dunod, 1975, (hay edición en castellano, Tecniban).

—Touraine A., Durand C., Pecaud D., Willener A., *Los trabajadores y la evolución técnica*, Barcelona, Editorial Nova Terra, 1970, (Edición original: París, OCDE, 1965; la versión castellana omite la bibliografía, que ocupa las pp. 173-187 de la edición original).

—Touraine A., *Introducción a la Sociología*, Barcelona Ariel, 1978, (edición original francesa, 1974).

—Wed R., Formes nouvelles d'organisation du travail dans l'industrie automobile européenne, in *Sociologie du Travail*, 1, 1976, pp. 15-35.

—Wiener Norbert, *Cibernética*, Madrid, Guadiana, 1960, primera edición inglesa 1948.

—Woodward J., *Industrial organisation. Theory and practice*, Londres, Oxford University Press, 1970, 1° edición: 1965.

—Zapata Jorge, Enriquecimiento de tareas-sistemas de trabajo, Mimeografía, 1978.

—Zapata Jorge, "Reseña descriptiva de nuevos sistemas de organización del trabajo productivo", en *Sociología del Trabajo*, 1/1979, pp. 101-113.

Informática y ergonomía

José Manzanares

Los días 17 y 18 de mayo de 1982 se ha celebrado un Seminario sobre: "Nuevas tecnologías, ergonomía y condiciones de trabajo: las pantallas de visualización", a cargo de Gilbert de Terssac, ergónomo francés del C.N.R.S., en la sede del I.E.L. de Madrid.

Este Seminario, organizado conjuntamente por los profesores de Sociología del Trabajo Juan José Castillo y Carlos Prieto y las Centrales Sindicales U.G.T. y CC.OO., ha estado dirigido a cuadros sindicales de Federaciones de Industria en las que el uso generalizado de la informática es un hecho (Artes Gráficas, Banca, Comunicaciones, Seguros y Oficinas y Transportes).

Precisamente por los destinatarios el Seminario ha sido eminentemente pedagógico. G. de Terssac supo darle una dimensión práctica (por las muchas experiencias citadas, el uso de diapositivas y esquemas, extensa documentación...) que sin duda ha cubierto el objetivo propuesto: Que los sindicatos asuman seriamente el problema de las condiciones de trabajo en los nuevos procesos técnicos de informatización. Sin duda la ergonomía como ciencia ha tenido en este Seminario su auténtica difusión: los propios trabajadores afectados a través de su expresión organizada, los sindicatos.

El programa de trabajo tuvo tres bloques de temas o enfoques del problema objeto del Seminario:

- 1) Los problemas que plantea los procesos técnicos de informatización.
- 2) Útiles y medios de análisis de las condiciones de trabajo, y
- 3) Experiencias y casos concretos.

1. Los problemas que plantea los procesos técnicos de informatización

A través de diferentes muestreos realizados sobre puestos de trabajo que utilizan pantallas de visualización (Centro de información telefónica, servicio de reserva de billetes, un Banco...) G. de Terssac aportó una serie de datos suficientemente importantes sobre los efectos en la salud del operador humano de pantallas de visualización:

- irritación ocular,
- dolor de cabeza y de nuca,
- fatiga después del trabajo, etc.

La importancia de estas experiencias y estudios avalan la afirmación de que los efectos del trabajo en pantalla afectan al trabajador como un todo: la fatiga no es sólo sobre los ojos, sino mental (no existen actividades físicas sin actividades mentales y viceversa). Los efectos del trabajo en pantalla afectan a toda la vida del trabajador: familia, ocio... no sólo durante el tiempo de trabajo.

En cuanto al contenido del trabajo realizado por el operador humano las pantallas de visualización plantean el problema de la cualificación: La máquina lo hace todo. El operador humano (o. h.) pierde el dominio de su trabajo por la rigidez que plantea el software tal como está estructurado ahora (programa en función de la máquina). Antes del trabajo en pantalla el o. h. organizaba su programa de trabajo en función del cliente. Este problema sería tratado más profundamente en otro momento del Seminario ya que supone una pérdida de profesionalidad de gran número de oficios o tareas realizadas hasta ahora en Artes Gráficas, Banca, etc.

Las necesarias respuestas a estos problemas no han tardado en producirse, tanto a nivel sindical (1), como gubernamental en toda Europa. Citando la experiencia francesa, G. de Terssac recomendaba:

a) *Respecto a la salud*: La vigilancia médica de los o. h. en pantallas de visualización debe de realizarse en el puesto de trabajo, posibilitando al trabajador acudir a otro médico. La Medicina del Trabajo debe de ser independiente del poder administrativo y, por supuesto, del empresario. No se deben de guardar u ocultar los resultados de la revisión.

b) *Respecto a la utilización del material*: Ninguna norma es buena. Debe de verse con relación a las tareas a realizar (horario, densidad de la información, calidad ergonómica de la máquina...). Se debe a realizar un estudio de conjunto, del medio ambiente de trabajo (no sólo de la pantalla), con participación de los operadores.

c) *Respecto a la concepción de la máquina*: Como las normas ergonómicas se deben a los constructores, existe una proliferación de ellas. La ergonomía penetra, en los productos si es un argumento comercial. Se impone que los Sindicatos acudan a expertos en condicio-

nes de trabajo y no a "técnicos de ventas", para que los constructores tengan en cuenta estas aportaciones antes de la concepción de software. Incluso se debe de tender a participar en la concepción de hardware. Se trata de reflexionar con los ingenieros para que asocien a las nuevas tecnologías criterios humanos, unidos a los criterios tecnológicos.

En el coloquio que siguió a estos temas se profundizó especialmente en el problema de la cualificación. En el sector terciario se produce claramente descualificación, lo que plantea respecto al trabajador:

- La necesidad de abrir el campo de competencias,
- iniciación y formación en la informática (para comprender lo que hay detrás de la pantalla),
- el problema de la remuneración.

2. Útiles y medios de análisis de las condiciones de trabajo

Precisamente fue esta parte del Seminario la más interesante desde el punto de vista de la ergonomía debido a la metodología instrumentos de análisis de las condiciones de trabajo en los procesos de informatización que aportó G. de Terssac.

2.1. Metodología

Nuevamente, a partir de diferentes experiencias en Francia, en especial la realizada en una factoría de construcción de submarinos nucleares, el ponente trazó un cuadro de análisis sobre las diferentes etapas de la toma en consideración de las C.T. durante la informatización:

- Realización del proyecto,
- Análisis del trabajo a realizar,
- Recomendaciones para el puesto de trabajo,
- Experimentación y
- Evaluación.

Estas etapas que deben estar presentes a lo largo de las diferentes fases del proceso de la informatización (Concepción/ desarrollo. Realización y Explotación del Sistema) son un proceso cerrado, es decir la etapa a) está condicionada por todas las demás.

Esta metodología es orientada por el ergónomo, lógicamente con la aprobación o a petición de la dirección de la Empresa y basada en la participación activa de los trabajadores (cuestionarios, reuniones de trabajo, observaciones sobre el terreno...), incluso en el seguimiento y control de las recomendaciones y su evaluación.

El interés del método (2) y la importancia de las experiencias en este sentido de la ANACT francesa y los equipos de investigación de G. de

Terssac y J. Christol viene determinado por la seria aportación a la organización del trabajo en el sector terciario a partir de los nuevos procesos de informatización, importancia paralela a las investigaciones sobre C.T. y organización del trabajo a partir de la generalización de las cadenas de montaje en la industria del automóvil.

2.2. Útiles e instrumentos de análisis de las C.T. en los procesos de informatización

Se debe de partir de la C.T. a la introducción de la nueva tecnología horario, contenido del trabajo, medio ambiente... ligando así el proceso de informatización a las condiciones de trabajos generales. En este proceso como se vio en el punto de la metodología se debe asegurar la participación del o. h., facilitándole una formación e información.

Con todo es necesario disponer de una guía de observación y análisis sobre la organización del trabajo en los procesos de informatización que, a partir de los servicios prestados, lugar del trabajador en el proceso, tipo de operaciones mentales, etc. se pueda evaluar los resultados de un proyecto o las C.T. de un proceso dado (3).

3. Experiencias y casos concretos

Esta parte del Seminario fue a cargo de los propios participantes. A través de diferentes experiencias de procesos de informatización en nuestro país, compañeros sindicalistas relataron casos concretos de diferentes sectores: Banca (Banco de Bilbao-UGT), Seguros (a nivel sectorial-CC.OO.), Comercio (El Corte Inglés-UGT) y especialmente el caso del periódico *El País*-CC.OO. mostraron como en España el tema objeto estudio del Seminario también ha empezado a darse la importancia que requiere por parte de los Sindicatos (4).

En el análisis y debate de estos casos quedó de manifiesto:

— Existen alternativas y experiencias en nuestro país sobre los procesos de informatización y las respuestas sindicales que han conllevado pero no han sido ni difundidas ni analizadas suficientemente.

— Se debe seguir capitalizando estas experiencias, organizando la reflexión: institucionalizando alguna estructura o grupo de trabajo tanto a nivel intrasindical como intersindical.

— Es urgente una política sindical sobre C.T. en los procesos de informatización. A partir de las experiencias propias y de otras europeas se debe de programar:

- Objetivos para cada sector.
- Control y seguimiento de esos objetivos.
- Experiencias piloto.

En cualquier caso esta política sindical debe de realizarse en colaboración con expertos ergónomos, reproduciendo a nivel interno de cada Sindicato y en cada caso concreto la siguiente dinámica:

- Estudio de otras experiencias.
- Sistematización y análisis del propio caso.
- Formación/Información para participar activamente en el proceso.
- Difusión/vulgarización ante y con todos los afectados.

Conclusión

El paso adelante que ha supuesto la iniciativa y realización de este Seminario, tanto desde la perspectiva de la Sociología del Trabajo como de las respuestas sindicales al problema de las nuevas tecnologías, inicia un buen método de trabajo y colaboración que debe tener una continuidad (propuesta de un INSTITUTO DE ANALISIS DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO por parte de J. J. Castillo/C. Prieto).

Las próximas iniciativas o sucesivos encuentros sobre procesos de informatización deberían de ser más temáticos y especializados (cualificación, formación, organización del trabajo, intervención sindical...).

El reto que nos imponen las nuevas tecnologías requiere un trabajo serio (dejar la improvisación), dedicando más esfuerzo y medios tanto en la investigación como en la acción sindical.

La ocasión de estar redactándose el Plan Electrónico e Informático Nacional debería ser aprovechada y contestada por sindicatos, ergónomos y sociólogos del trabajo para que los criterios humanos y los puntos de vista de los sindicatos sean tenidos en cuenta al tiempo que los criterios tecnológicos y económicos.

José Manzanares
MADRID, mayo, 1982

(1) "Problèmes ergonomiques par les ensembles d'affichage dans l'industrie bancaire et l'assurance". FIET. Ginebra, 1977.
(2) Recomendamos la atenta lectura y discusión: "La toma en consideración de las condiciones de trabajo en un proceso de automatización o de informatización". G. de Terssac y J. Christol. (Documento nº 5 del material del Seminario).
(3) La única guía citada fue la de ROLLOY (1980) que inspirada en el Método LEST, a través de 4 capítulos y escalas de puntuación de 1 a 10 se obtienen mediciones de los aspectos citados.

También debe prestarse atención a la GUIDE ACTIF. Editions de l'Organisation, citada por "Lettre d'information de l'ANACT" nº 62. Mars 1982. (p. 9).
(4) Por parte de CC.OO. se expuso extensamente la historia del Gabinete de Salud Laboral sobre el tema, así como su metodología de trabajo.

SOCIOLOGIA DEL LAVORO

Direzione, Redazione:
Casella postale 413 — 40100 Bologna

Amministrazione:
Franco Angeli Editori, c.p. 4294 — 20100 Milano
Abbonamento Anno, f. 28.000 — Estero f. 45.000

Qualità della vita e qualità del lavoro: problemi e prospettive per gli anni '80. (a cura di M. La Rosa).

Sumario

Il problema del lavoro, il lavoro come problema (M. La Rosa)

Per un inquadramento teorico e metodologico

- Qualità del lavoro e teorie socio-lavoriste: una "chiave" interpretativa e un "percorso" di ricerca, di *Michele La Rosa*.
- Per una epistemologia della nozione di "qualità della vita" di *Michele Durand*.
- L'utilità della quantificazione. Note di metodo sul problema della qualità della vita di lavoro di *Marcello Lelli*.
- Riflessioni di merito e di metodo per un'indagine sul rapporto qualità della vita-qualità del lavoro, di *Antonio Carbonaro*.
- L'approccio sociologico alla qualità del lavoro e alla qualità della vita lavorativa: una proposta metodologica, di *Michele La Rosa* e *Francesco Cecere*.

Temi emergenti e ricerche

Prospettive sui significati del lavoro: elementi per un'analisi, di *Laura Frontori*.

Documenti

— Per una valutazione analitica della qualità del lavoro, di *L. Gallino*, *A. Baldissera*, *P. Ceri*.

SOCIOLOGIE DU TRAVAIL

LUTTE SOCIALE EN POLOGNE

Numéro spécial publié avec la collaboration de:
François Dubet, Nicole Fratellini, Bodhan Jung,
Elisabeth Kaczynska, Thomas Lowit,
H. Malewska-Peyre, Georges Mink, Anne Planche,
Jean-Yves Potel, Jean-Charles Szurek,
Alain Touraine, Michel Wieviorka.

Publié avec le concours du C.N.R.S.

Tour Centrale, 2
place Jussieu, 75221
Paris Cedex 05
Téléphone: 336 25 25
Poste 56.66

SOMMAIRE

- Georges Mink*
La sociologie polonaise: histoire et tendances.
- Jean-Yves Potel*
La revendication autogestionnaire dans la Pologne de Solidarité.
- François Dubet, Alain Touraine, Michel Wieviorka*
Une intervention sociologique avec Solidarność.
- Nicole Fratellini, Thomas Lowit, Anne Planche*
Les chemins difficiles d'une libération.
- Jean-Charles Szurek*
Crise agricole et syndicalisme rural.
- Bodhan Jung*
Une revendication: le temps libre.
- H. Malewska-Peyre*
Les recherches sur les modes de pensée égalitaire.
- NOTE DE RECHERCHE
Elisabeth Kaczynska
Les candidats et les élus au Congrès de Solidarité.
- BIBLIOGRAPHIE
- INFORMATIONS

PROBLEMI DEL SOCIALISMO

24-25

quarta serie

anno XXIII

1982

FAE Riviste srl

VIALE

MONZA 106

20127 MILANO

rivista

quadrimestrale

fondata da

Lelio Basso

SINDACATO POLITICA E CORPORATIVISMO IN EUROPA (1970-1980)

M. Telò Sindacato e politica in Europa : : E. Altveter K. Hübner M. Stanger Le alternative di politica economica nella ricerca dei sindacati europei : : Ph. C. Schmitter Sviluppi teorici e tendenze pratiche del neo-corporativismo : : R. Meidner Sindacato e democrazia economica. La prospettiva svedese dei Fondi dei lavoratori : : D. Sassoon Contratto sociale e Stato sociale. Sindacato e sistema politico nella esperienza britannica : : Ph. Zarifian L'azione sindacale nell'osservatorio francese: fra l'eredità giscardiana e le possibilità aperte dalla vittoria delle sinistre : : J. Hofmann Corporativismo e rappresentanza solidale degli interessi dei lavoratori nella politica del sindacato tedesco : : W. Streeck Sul rapporto fra interessi "vitali" e interessi "acquisitivi" nella politica sindacale : : R. G. Heinze K. Hinrichs C. Offe Th. Olk Differenziazione e riunificazione degli interessi : : B. Trentin Il sindacato come soggetto politico: riflessioni critiche e prospettive.: : T. Treu Valore e limiti della politicizzazione del sindacato negli anni settanta : : M. Regini Sindacati e governi in Italia: che cosa cambia negli anni ottanta? : : M. Carrieri L'azione politica del sindacato fra vecchie immagini e nuove incertezze : : P. Perulli Negoziato politico e negoziato contrattuale (1975-1982).