

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS

**ECONOMIA SUBTERRANEA Y DESCENTRALIZACION
PRODUCTIVA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**

Enric Sanchís Gómez

**SEPARATA DEL BOLETIN
VOL. XXXVII - DICIEMBRE - 1982 - N.º 117**

**ASOCIACION DE
LICENCIADOS EN CIENCIAS ECONOMICAS
POR LA UNIVERSIDAD COMERCIAL DE DEUSTO
BILBAO**

ECONOMIA SUBTERRANEA Y DESCENTRALIZACION PRODUCTIVA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Por ENRIC SANCHIS GOMEZ

Sociólogo en el Departamento de Urbanismo de la Diputación Provincial de Valencia

INTRODUCCION

El tema de la economía subterránea, o como se la quiera llamar, se ha puesto rabiosamente de moda entre nosotros durante los últimos meses. Nunca como ahora se había hablado tanto de algo que se conoce tan poco. La prensa nacional, con no poca frecuencia, se hace eco de escritos donde se enumeran machaconamente —aunque sin ánimo de exhaustividad— las actividades productivas mayormente afectadas de procesos de «inmersión», las causas directas que la provocan —muchas veces argumentadas con razonamientos altamente sofisticados— y los efectos que de todo ello se derivan para el tejido social: moderadamente positivos a corto plazo, preferentemente negativos al contemplarlos desde una óptica menos inmediata. Por lo general, se suele acabar recomendando prudencia a los diferentes agentes económicos afectados a la espera de calibrar con mayor precisión las distintas variables en juego.

Mientras tanto, las escasas investigaciones en curso van cubriendo paulatinamente sus limitados objetivos, satisfaciendo a duras penas la expectación con que se esperan sus conclusiones. Las urgencias se comprenden si tenemos en cuenta la gran ductilidad del tema para ser utilizado en la batalla política: aquí han encontrado argumentos de refresco contra la agresividad económica del Estado, allá se justifica la economía subterránea como respuesta inevitable a las lamentables rigideces del mercado de trabajo y a la intransigencia sindical, más allá se interpreta como otra forma de cargar sobre los más débiles las consecuencias de la crisis económica convirtiendo en papel mojado las mejoras tan duramente alcanzadas en las condiciones de trabajo, y en todas partes se cruzan guiños de asentimiento sobre la capacidad del pícaro Juan español para burlar por enésima vez las reglamentaciones a que se le quiere someter. Aunque unos más que otros, probablemente todos

tienen algo de razón; y como una reflexión profunda sigue siendo necesaria, también nosotros nos sumamos a los que recomiendan abordar la cuestión *sine ira et studio*.

Los papeles dedicados a la economía subterránea suelen contemplarla desde tres puntos de vista. En primer lugar, para referirse a las actividades socialmente consideradas «ilícitas» y que por tanto se realizan al margen de la ley, como la prostitución, el contrabando o el tráfico de drogas. En segundo lugar, en relación con actividades «lícitas» pero desarrolladas en condiciones sumergidas para escapar a las limitaciones impuestas por la legislación laboral (trabajo negro) o simplemente no declaradas para eludir la tributación fiscal. Por último 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 cuantificación, bien por las especiales condiciones en que se realizan. Esta somera taxonomía olvida otra vertiente del problema cuya importancia, sin embargo, no puede despreciarse *a priori*, es decir, las actividades económicas no monetarizadas y/o realizadas al margen del mercado: agricultura de autoconsumo, trueque de servicios entre profesionales, labores domésticas, *bricolage*, etcétera, buena parte de las cuales pertenecen al mundo de lo que Ivan Illich (1) ha llamado el trabajo fantasma. Y es que el desarrollo del capitalismo se podría describir históricamente como un proceso de colonización —utilizando la vieja terminología marxista— del área de la producción de valores de uso por parte de la de valores de cambio, proceso todavía lejos del final pero que está conociendo una fuerte desaceleración, cuando no inversión, con motivo de la crisis económica.

Así pues, el primer problema con que tropezamos es aislar el objeto de estudio. En este artículo nos limitaremos a esa forma especial de economía subterránea que se articula alrededor de las pequeñas y medianas empresas industriales y encuentra su terreno idóneo de cultivo en los sectores dedicados a la producción de bienes de consumo tradicionalmente poco concentrados. Sin embargo, *lo realmente interesante no es tanto la economía sumergida como el sistema relativamente integrado que en estos sectores ha llegado a constituir con la economía oficial*, fenómeno profundamente estudiado en Italia y que ha conseguido provocar una *disminución del tamaño medio de las unidades productivas*.

(1) Illich, I., *Le travail fantôme*, Ed. Seuil, Paris 1981. Fundamentalmente caps. 1 y 5.

Estos movimientos descentralizadores que también se adivinan en algunos sectores de la industria española, ¿qué sentido tienen en la época de las corporaciones multinacionales, del capitalismo de estado y de la producción a gran escala? La ortodoxia económica —incluida la marxista— probablemente los clasificaría entre las patologías del subdesarrollo y se sentaría cómodamente a esperar que las leyes de la economía continúen su curso concentrador. Sin embargo, el paradigma de la desaparición de las pequeñas unidades productivas con el desarrollo industrial es una simplificación mistificadora incapaz de comprender modelos de crecimiento como el valenciano, en muchos aspectos tan próximo al italiano. Dice E. Lluch (2): «Un prejuicio básico contra el que hay que combatir es que existe una tendencia o una ley irreversible y uniforme que parte de la pequeña empresa hasta transformarse en la de gran tamaño o desaparecer. En esta afirmación se prescinde, al menos, de una vertiente importante cual es el hecho de que espacialmente (espacios que no son homogéneos) no tiene por qué darse este proceso de una manera uniforme, y se prescinde de una serie de matices que pueden falsear el análisis concreto de una situación concreta». Como en este mismo sentido apuntan diversas investigaciones italianas (3), guardemos momentáneamente nuestros manuales y veamos qué interpretaciones alternativas se han dado de la descentralización.

PROCESOS DESCENTRALIZADORES EN LA ECONOMIA ITALIANA

El proceso de industrialización experimentado por la economía italiana desde la última postguerra europea se ha llevado a cabo dentro de un modelo de crecimiento caracterizado por la importante presencia de unidades productivas de pequeñas dimensiones. Mientras en países como Alemania o Suecia en empresas inferiores a los 500 trabajadores sólo se emplea el 50 por 100 de la fuerza de trabajo industrial —cifra que sube al 57 por 100 en Estados Unidos— en Italia, según Illuminati (4), sólo en empresas con menos de 100 obreros se emplean el 60 por 100 de

(2) Lluch, E., «Tamaño de empresa y País Valenciano. Unas aproximaciones», en *Estudio económico Región Valenciana*, p. 145, INDUBAN, Valencia 1975.

(3) Vid., p. ej., Saba, A., *La industria subterránea. Un nuevo modelo de desarrollo*, Institutó Alfons el Magnànim, Valencia 1981. Especialmente el cap. dedicado al progreso técnico.

(4) Illuminati, A., «Crisi, saggio di attività e lavoro marginale: debiti e crediti del marxismo», en *La critica sociológica*, n.º 33-34, 1975.

los trabajadores. Esto podría considerarse como un fenómeno normal en un país que accede tardíamente al desarrollo si no fuese porque el peso de estas unidades productivas no tiende a aligerarse. Hay en marcha desde los años sesenta una estrategia de descentralización de la producción que ha incrementado la posición relativa de estas empresas dentro de la economía italiana y que incluso ha provocado la disminución del número medio de empleados por empresa.

El análisis de los censos industriales nos muestra cómo entre 1961 y 1971 el incremento del empleo industrial se ha concentrado básicamente en las empresas inferiores a los 100 trabajadores. Por el contrario, el crecimiento de los puestos de trabajo experimentado en las medianas empresas —de 100 a 500 trabajadores— no ha servido prácticamente más que para compensar la destrucción neta de puestos de trabajo verificada en las empresas industriales de mayores dimensiones. Además, el tamaño medio de las unidades productivas ha seguido modificándose según la tendencia que ya se apuntaba entre 1951 y 1961: Mientras las empresas artesanales conservan su dimensión media de 2,4 empleados por planta y las pequeñas pasan de 19,4 en 1961 a 25,1 en 1971, por el contrario, las empresas medias y grandes se reducen de 195 a 194 y de 1.756 a 1.336 respectivamente (5).

La existencia de estos procesos descentralizadores, es decir, la fuerza expansiva de la pequeña industria italiana, asume mayor importancia si se tiene en cuenta que «los sectores más dinámicos son los menos concentrados, es decir, en los que prevalece la difusión de empresas artesanales y de instalaciones industriales de pequeñas y medianas dimensiones» (6). Por otra parte, la descentralización entraña un desplazamiento de determinadas fases de la producción, cuando no del proceso productivo completo, desde las unidades mayores a las menores, movilizándolo unos estratos poblacionales (jubilados, amas de casa, trabajadores a domicilio, agricultores a tiempo parcial...) que de otra manera probablemente no se integrarían en la fuerza de trabajo industrial.

En movimientos de este tipo ha jugado un papel fundamental la existencia previa de un tejido de pequeñas y pequeñísimas unidades productivas y de una fuerte tradición artesana en la zona donde se materializa

(5) Peggio, E., «La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana», en C. Catena (ed.) *La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana*, vol. I, pp. 25-26, E. Riuniti-I. Gramsci, Roma 1975.

(6) Tassinari, F., «Dinamica dell'occupazione e dimensioni degli impianti produttivi nell'industria manifatturiera», en *La piccola e la media industria nella crisi...*, vol. II, p. 17.

el proceso de descentralización. Esta es una de las variables que explica el importante desarrollo de esta modalidad de economía subterránea en el País Valenciano (7) y el hecho de que el fenómeno haya sido menos intenso en el *mezzogiorno* que en las regiones industriales del norte de Italia (8). Por lo tanto, vincular la existencia de este tipo de unidades productivas al menor nivel de modernización de una economía es, como decíamos, una simplificación peligrosa. En Lombardía, por ejemplo, entre 1961 y 1970, las empresas artesanales han pasado de 144.509 a 185.020, empleando aproximadamente a 550.000 trabajadores. Además, la mayoría de estas empresas no se dedican a actividades tradicionales —artesano artístico y de servicios— sino que se encuentran incluidas en lo que se ha dado en llamar «artesano de producción», localizándose en los sectores más avanzados de la economía y participando en la producción de masa, aunque normalmente mantienen unas relaciones de dependencia con las empresas de mayores dimensiones (9).

Todos estos procesos han sido analizados, por una parte, a nivel de los sectores industriales donde con más intensidad se han manifestado, y por otra en relación con las características generales de la economía italiana y con su particular forma de integrarse en el sistema económico mundial. Veamos sucesivamente cada uno de estos aspectos.

EMPRESARIALIDAD DIFUSA Y DESCENTRALIZACION EN LAS INDUSTRIAS DEL CALZADO, TEXTIL Y CONFECCION

A medida que se iba afirmando el proceso de industrialización de la economía italiana, paradójicamente, la dimensión media de la empresa zapatera ha venido disminuyendo: de 21,7 trabajadores por unidad productiva en 1951, pasa a 18 en 1961 y a 17,4 en 1971. Por el contrario, en este último año la empresa media zapatera estadounidense tenía 195 trabajadores, 162 la alemana, 132,9 la francesa, 116,5 la británica, 44,3 la

(7) Vid. Sanchis, E., «Industria subterránea y crisis económica en el País Valenciano. El final de un modelo de crecimiento», en *Información Comercial Española*, n.º 587, julio 1982.

(8) Frey, L., *Lavoro a domicilio e decentramento dell'attività produttiva nei settori tessile e dell'abbigliamento in Italia*, p. 139, Franco Angeli, Milano 1975.

(9) Frey, L., «Il lavoro a domicilio in Lombardia», en Leon y Marocchi (eds.) *Sviluppo economico italiano e forza-lavoro*, p. 203, Marsilio ed. Venezia-Padova 1976.

belga y 41,1 la de los Países Bajos (10), economías todas ellas en mayor o menor medida importadoras de zapatos italianos. Las causas de esta situación nos conducen directamente al tema de las *economías de escala*.

En la industria del calzado, a la hora de adquirir las materias primas, las economías de escala son inexistentes, pues las empresas más grandes son relativamente pequeñas y la variedad de los modelos no permite la adquisición de grandes cantidades de materiales homogéneos. Los gastos de energía son proporcionales a la producción, por lo que no se produce ningún ahorro al incrementarla. Prácticamente la totalidad de la plantilla está directamente ligada a la producción, de manera que la mano de obra indirecta o administrativa tiene escasa importancia y, en consecuencia, los costes fijos por este concepto son muy bajos. También es muy bajo el coste de las instalaciones, y si se quiere aumentar la producción normalmente basta con incorporar más máquinas y trabajadores. En algunos casos muy concretos es cierto que determinadas técnicas sólo pueden ser aplicadas por las empresas más grandes, pero este problema las pequeñas lo soslayan utilizando mano de obra mucho más barata. Por otra parte, el producto obtenido con las técnicas más modernas todavía *no puede competir en calidad* con el fabricado según las técnicas tradicionales. De cualquier modo, puede afirmarse que existe una dimensión mínima por debajo de la cual sólo se puede funcionar a base de salarios bajísimos. Algunas economías de escala se podrían obtener si se unificase el producto, pero una política de este tipo choca con las características de la demanda, que exige una fabricación en series reducidas y diversificadas para hacer frente a las variaciones estacionales e impuestas por la moda. Además, la misma debilidad de la organización comercial implica la necesidad de diferenciar el propio producto para poder sobrevivir. Las empresas que disponen de sus propios canales de venta y, por lo tanto, de algunas ventajas en términos de programación son muy escasas. También podrían ser mayores las economías de escala si se trabajase con productos sintéticos, pero ello reduciría la calidad del producto.

Todas estas características que debe asumir el zapato implican, en última instancia, una participación elevada del factor trabajo en el proceso productivo. Y es aquí precisamente donde industrias como la italiana juegan con ventaja, ya que los bajos costos relativos de la mano de obra les permiten obtener mejores precios de los que resultarían si estos

(10) Frigeni, R., y Tousijn, W., *L'industria delle calzature in Italia*, pp. 42, 204 y 205, Il Mulino, Bologna 1976.

productos se fabricasen en países más industrializados donde los salarios son superiores. De hecho, la producción zapatera en estos países se ha mantenido constante o incluso ha decrecido durante los últimos quince años, mientras que las exportaciones italianas se han visto fuertemente incrementadas.

Por otra parte, la necesidad de fabricar series cortas impide la mecanización de determinadas fases del ciclo productivo *dentro de la fábrica*, pues una explotación racional obligaría a un volumen de *out-put* del producto intermedio superior al de producto final; no obstante, esta dificultad supone un ulterior estímulo a la descentralización. Como ha señalado Bernabé (11), para la industria valenciana del calzado, «la producción en pequeña escala impide la mecanización de algunos procesos, puesto que la capacidad de las máquinas necesarias excedería enormemente la de la fábrica... En todo caso, se ha producido una disgregación del proceso de producción... El éxito de esta estructura reside en que permite mantener a la vez una elevada productividad y una gran elasticidad para alterar los procesos cada vez que se produce un cambio de modelo: Es posible, por tanto, conjugar la producción en pequeñas series con la mecanización intensa». En 1971 más de la mitad de las empresas italianas del sector tenían menos de 50 empleados; únicamente el 3 por 100 de la mano de obra se hallaba ocupada en empresas de más de 500 trabajadores. Una situación de este tipo sólo puede mantenerse a base de producir artículos de relativa calidad con mano de obra barata.

Dadas las peculiares características de este producto, los incrementos en la demanda no provocan la obsolescencia de determinadas técnicas y la necesidad de incorporar otras más intensivas en capital. Lo que se produciría sería una ampliación del mismo proceso productivo a base de comprar más máquinas del mismo tipo y emplear más trabajadores o bien —lo que al parecer se ha dado con más frecuencia— se descentralizaría la producción encargando la elaboración de determinadas fases del proceso o incluso del producto completo a unidades más pequeñas y a trabajadores a domicilio. De esta manera, la flexibilidad de la empresa ante posibles reducciones futuras de la demanda es prácticamente total,

Pero la vía de la descentralización no se ha utilizado sólo para hacer frente a las variaciones de la demanda. En los últimos años, la aparición en el mercado mundial de otros países productores en vías de desarrollo —España, Brasil, Grecia. Corea del Sur...— está reduciendo las venta-

(11) Bernabé, J. M., «Factores de localización y crisis de la industria valenciana del calzado», en *Panorama Bursátil*, n.º 6, octubre 1977, p. 77.

jas derivadas de los menores salarios y de la falta de competencia internacional. En esta situación, una de las estrategias utilizadas por las empresas para mantenerse sobre el mercado es la reducción de los costes del trabajo a través de la descentralización —la cual les permite utilizar los estratos más débiles de la fuerza de trabajo—, y a través del traslado hacia áreas de baja presión; en este sentido hay que entender el movimiento de empresas desde las zonas de Turín y Milán hacia el Veneto y la Toscana. «Es interesante notar cómo la disminución del empleo es más pronunciada en las empresas con mayor número de trabajadores... Esto es explicable en cuanto que, en el sector del calzado, *no existen sustanciales economías de escala*, y por ello, son las unidades con mayor número de empleados, en las que la fuerza contractual del factor trabajo es mayor y en las que la estructura de los costes es más rígida, las que tienen más dificultades para sobrevivir» (12).

Pasando ya al textil y confección, según deduce Frey en su investigación, las razones que dan los empresarios y los expertos para explicar la descentralización son las siguientes: 1) Dificultad de aceptar, en estructuras productivas basadas sobre patrimonios familiares y controladas directamente, esquemas organizativos que hagan conveniente la ampliación de las dimensiones productivas y el reforzamiento de la integración vertical dentro de la fábrica. 2) Existencia, de hecho, de unidades productivas de pequeñísimas dimensiones capaces de practicar precios inferiores a los «costes por fase» que se obtendrían dentro de la fábrica. 3) Posibilidad de conocer con precisión los niveles de costes para algunas fases de elaboración en unidades productivas de pequeñas y pequeño-medianas dimensiones en las que no existe un staff administrativo que asista al empresario titular. 4) Posibilidad de contener las cargas fiscales fijando un volumen mínimo de actividad dentro de la fábrica. 5) Posibilidad de minimizar la incidencia de los costes fijos —de capital y de trabajo— en los periodos de actividad limitada o de crisis. 6) Temor que el mantenimiento de, o el llegar a, unas dimensiones medias o medio-grandes signifique enfrentarse a una oferta colectiva de trabajo más fuerte y agresiva.

En otras palabras, las tendencias descentralizadoras estarían motivadas, en primer lugar, por la búsqueda de una flexibilidad técnico-organizativa frente a la exigencia de producir artículos diversos con materias primas diversas, frente a los desequilibrios de calidad del producto respecto al mercado, y frente a la necesidad de tomarse un poco de

(12) Frigeni y Tousijn, *op. cit.*, p. 49.

tiempo antes de ampliar la **capacidad productiva** o de efectuar reorganizaciones de los procesos productivos en respuesta a variaciones de la demanda. Y en segundo lugar, **por la búsqueda** de una flexibilidad en el empleo del trabajo y del capital **para alcanzar** niveles de coste por unidad de producto menores de los **normales**.

Las **pequeñísimas unidades productivas** consiguen menores costes unitarios porque no tienen **gastos generales** de tipo administrativo o son muy pequeños, ya que el **trabajo que en las empresas mayores realizan** los técnicos aquí lo hace el titular o sus familiares. Por otra parte, tampoco tienen gastos de ventas o son muy reducidos, bien porque tienen asegurada la venta bien porque su **política** de ventas consiste simplemente en practicar precios bajos. **Además, el coste del trabajo por unidad de producto** es inferior en un 20/25 por 100 al de las más grandes, porque *explotan la mano de obra ilegalmente* o porque pagan los salarios mínimos de las categorías más bajas, **siendo** modestísimos el absentismo y la conflictividad y, por tanto, **mayor la productividad**. Por último, los gastos de amortización son también **menores**, ya que suelen utilizar maquinaria e instalaciones de **segunda mano** y no se preocupan de la obsolescencia, explotando las **máquinas hasta** el límite de su vida física.

Por lo tanto —concluye Frei— **«se puede afirmar que, a paridad de instalaciones-maquinaria como grado de progreso técnico, las pequeñísimas unidades productivas están en situación de tener un coste industrial medio por unidad de producto igual por lo menos al 50 por 100 del de las empresas medio-grandes (20/25 por economías en los costes de ventas; 15/20 por economías en los costes organizativo-administrativos, y alrededor del 10 por 100 por economías en el coste del trabajo). En el caso de maquinaria con diferentes grados de tecnología, siempre quedaría una ventaja por lo menos de un 30/40 por 100»** (13).

Estas diferencias en los costes **pueden** llegar a ser mayores si en vez de las **pequeñísimas unidades productivas** consideramos el trabajo a domicilio: «La diferencia entre el **coste de producción** de un artículo realizado totalmente en la fábrica y el de un producto confiado en su totalidad o en parte al exterior es de **difícil valoración**, pero se ha calculado que el ahorro realizado sobre el **coste de la mano de obra** en el caso del trabajo a domicilio es de **cerca del 40 por 100**, pudiéndose llegar en algunos casos al 70 por 100» (14). **De todas formas**, la distinción entre pe-

(13) Frey, *Lavoro a domicilio e decentramento...*, p. 166.

(14) Crespi, F. et al. *Il lavoro a domicilio. Il caso dell'Umbria*, p. 25, De Donato, Bari 1975.

queñísima unidad productiva y trabajo a domicilio a veces es casi imposible.

Superando ya los niveles sectoriales y contemplando el fenómeno descentralizador en el marco de la conflictividad inherente a una sociedad de corte capitalista, existe un cierto consenso entre los estudiosos italianos en admitir que alrededor de 1970 se ha producido una modificación en la correlación de fuerzas entre burguesía y proletariado, a favor de éste último, como consecuencia de la cual la patronal se habría planteado la búsqueda de nuevas formas de control obrero y de nuevos mecanismos de flexibilización del factor trabajo para conseguir tasas más favorables de apropiación de la plusvalía. Resultado de esta búsqueda sería la puesta en marcha de los procesos de descentralización productiva. En realidad se estaría siguiendo una estrategia muy similar a la de las empresas multinacionales (15).

Todas estas consideraciones ponen en cuarentena la inevitabilidad de los procesos de concentración industrial y dan paso básicamente a «tres interpretaciones del papel de las pequeñas empresas: a) Están destinadas a desaparecer frente a las formas de oligopolio típicas de la actual fase de industrialización. b) Permanecerán porque desarrollan (por toda una serie de motivos) una función autónoma de fundamental importancia. c) Son una emanación de las grandes empresas, están caracterizadas por una ocupación precaria y un proletariado marginal, pero aunque están destinadas periódica (e individualmente) a desaparecer son un fenómeno estructural duradero, que hace el juego a la organización capitalista más avanzada» (16). A nuestro parecer, la primera de las interpretaciones es la más alejada de la realidad y creemos que no le falta razón a Frey cuando dice que «la tendencia a la descentralización no es una fase particular del proceso más general de concentración «monopolista» de la actividad manufacturera en los sistemas capitalistas, sino un aspecto duradero de la organización de la actividad manufacturera dado el estado actual del progreso técnico y organizativo en los límites en que se dan las condiciones indicadas» (17).

(15) Vid. p. ej., Calza Bini, P., «Il dibattito sul mercato del lavoro: della caduta del saggio di attività al decentramento produttivo», en *La critica sociologica*, n.º 32, invierno 1974-75. Este enfoque se recoge también, entre nosotros, en Celada, F., «Transformaciones en el espacio productivo del capital: el sistema de fábrica o la fábrica difusa», en *Sociología del trabajo*, n.º 5, 1981, p. 33 y ss.

(16) Crespi et al., *op. cit.*, p. 64.

(17) Frey, «Le piccole e medie imprese industriali di fronte al mercato del lavoro in Italia», en *Inchiesta*, abril-junio, 1974.

Los análisis, por tanto, deberían **encaminarse** a descubrir hasta qué punto la empresa pequeña juega **un papel** autónomo o bien no es sino un apéndice de la grande. En Italia **se han hecho** algunos intentos en esta dirección. Un estudio sobre el **calzado en Nápoles** (18), por ejemplo, ha puesto de relieve que las **empresas muy pequeñas** —menos de veinte empleados— mantienen unas **relaciones de dependencia** muy claras respecto de las «grandes», es decir, **con más de cien trabajadores**. En cambio, a nivel intermedio las **relaciones son** complejísimas, por lo que no se puede establecer con claridad **un modelo** de dependencia. Téngase en cuenta que la mayoría de las **empresas que dan trabajo** a un número de obreros entre los veinte y los cincuenta, **en las que prácticamente no hay plantilla y utilizan en amplia medida el trabajo a domicilio**, tienen su propio mercado en el exterior. **Por su parte**, Frey, en relación con los sectores que ha estudiado, **piensa que unas dimensiones** en torno a los 20/30 obreros pueden **bastar para asegurarse** los mercados, siempre que la empresa vaya acompañada **de una importante** dinamicidad comercial. Es decir, que puede **llegarse a una especie** de acuerdo tácito entre el monopolio y la pequeña empresa **que se mueve** en su sector, en virtud del cual aquél deja que ésta **ocupe los espacios** que él no puede aprovechar, mientras que la pequeña **empresa no se plantea** la posibilidad de rebasar esos límites.

PROBLEMAS DE FONDO QUE HAN PUESTO EN MARCHA LA ESTRATEGIA DESCENTRALIZADORA

Se trata ahora de localizar **cuál ha sido** la variable fundamental, si se puede expresar así, que ha **provocado los procesos** descentralizadores en la economía italiana. En este **sentido, hay varias interpretaciones** que intentaremos agrupar en dos tesis **contrapuestas**: La que señala la **dinámica del coste del trabajo como causa última** de la descentralización y, frente a ella, la que interpreta el **fenómeno** en función de la situación periférica de la economía italiana **dentro del sistema** capitalista mundial. Pero antes es necesario **exponer brevemente** algunos de los rasgos característicos de la economía italiana **en los últimos años**.

En lo que todos parecen **estar de acuerdo** es en que la industrialización italiana, desde la última **postguerra**, se ha desarrollado en un con-

(18) VV AA., «La struttura del settore calzaturiero a Napoli», en *Inchiesta*, julio-septiembre 1976.

texto dualista. «Sintetizando mucho, puede apuntarse que la teoría de la economía dual distingue un sector central y otro marginal: El primero se caracteriza por una fuerte concentración de la estructura de la producción empresarial, mientras el segundo está más bien representado por empresas pequeñas y medianas en concurrencia. La división del trabajo entre actividades de economía central y marginal —que se caracterizan por la complementariedad o el dominio— se refleja en la estructura necesaria de las cualificaciones de la mano de obra» (19). Este dualismo se nos manifiesta en varios niveles de análisis; para lo que aquí concretamente nos interesa basta con decir que el sector económico «avanzado» está caracterizado por la utilización de unas técnicas de tipo capital-intensivo, que serían aplicadas por un proletariado moderno, es decir, altamente sindicalizado y combativo, con unos salarios relativamente altos y que estaría formado por los estratos «fuertes» de la fuerza de trabajo italiana. En contraposición a este sector, el resto del aparato productivo se caracterizaría por la utilización de técnicas tradicionales, «atrasadas» —en las que la participación del factor trabajo juega un papel fundamental—, y de un proletariado «marginal», escasamente sindicalizado, con fuertes dificultades para organizarse y movilizarse, sometido muchas veces a unas condiciones de explotación ilegales y que estaría formado por los estratos más «débiles» de la fuerza de trabajo italiana.

En este contexto, Vera Lutz (20) —resumiendo muy esquemáticamente su posición— viene a decir que, cuando se encuentra ante una economía dualista, el capital tiene dos caminos para realizar su acumulación. Si en el sector de las grandes empresas hay una tregua salarial, será aquí donde se produzca la acumulación del capital y la expansión del empleo; los efectos benéficos de la acumulación se esparcirán por todo el sistema, se producirá un aumento de la renta no sólo en el sector moderno, sino también en el de las pequeñas empresas, ya que el aumento de la ocupación en el primero hará disminuir la presión sobre el sector periférico que verá aumentados sus ingresos y cómo va desapareciendo tendencialmente el dualismo en el sistema de salarios. Por el contrario, si los salarios en el sector moderno suben, una parte del capital se dirigi-

(19) Glez. Corugedo, R., y Piñera, P., «Mercado de trabajo y desarrollo regional. La segmentación del mercado de trabajo en una región española», en *Investigaciones económicas*, n.º 4, 1977, p. 190.

(20) Lutz, V., «Il processo di sviluppo in un sistema dualistico», en S. Vinci (ed.), *Il mercato del lavoro in Italia*, pp. 159-78, Franco Angeli, Milano 1976.

r  hacia el sector periférico, es decir, se pone en marcha un proceso descentralizador que agudizará el dualismo y no beneficiará a nadie.

Giorgio Fu  (21), matizar  un poco el análisis de Lutz introduciendo, junto al coste del trabajo, su poca flexibilidad y la escasez de capital fijo. La combinación de estos elementos provocará la descentralización y el uso del *lavoro nero*, lo que, en última instancia, estimular  los sectores con bajo contenido tecnológico y una nueva degradación de la capacidad productiva del sistema. La variable que pone en marcha el círculo vicioso será la rigidez y alto coste del factor trabajo; por lo tanto, una actuación a corto plazo sobre esta variable solucionar  los males de la economía italiana.

La interpretación de Del Monte y Raffa (22) tiene en cuenta nuevos elementos que incrementarán la complejidad del modelo. La descentralización es una forma particular de reorganización del trabajo que se manifiesta con toda su fuerza en la economía italiana a partir de 1969 ante el agotamiento de los mecanismos (intensificación de los ritmos de trabajo, horas extraordinarias, incentivos...) que, desde 1963 y dentro de las empresas, habían asegurado el mantenimiento de la competitividad y de las tasas de beneficios.

En una primera aproximación —como ya hemos señalado— el fenómeno de la descentralización vendría motivado por las diferencias salariales entre las pequeñas y las grandes empresas provocadas por la existencia de segmentaciones en el mercado de trabajo, por la menor flexibilidad de la fuerza de trabajo ocupada en las grandes empresas y por la existencia de sectores en los que la dimensión óptima se alcanza en niveles de producción relativamente reducidos. Pero ello no explica la amplitud del fenómeno ni el que se haya producido fundamentalmente a partir de finales de los sesenta y no durante los cincuenta, cuando las diferencias salariales eran iguales si no mayores. En este sentido, Del Monte y Raffa mantienen una doble hipótesis explicativa:

a) La depresión incrementa los riesgos de aumentar la capacidad productiva para hacer frente a las variaciones de la demanda. Si, por otra parte, interesa conservar determinados clientes, la descentralización se manifiesta como una vía más segura, ya que pueden obtenerse los mismos resultados sin incrementar el volumen de inmovilizado (en capital y en trabajo).

(21) Fu , G., *Occupazione e capacit  produttiva: la realtà italiana*, Il Mulino, Bologna 1976.

(22) Del Monte, A., y Raffa, M., «Innovazioni e decentramento produttivo nell'industria manifatturiera italiana», en *Studi economici*, n.  3, 1977, pp. 147-99.

b) La descentralización es el resultado de una progresiva estandarización de los productos, en virtud de la cual disminuye la complejidad de cada una de las fases del proceso productivo y, en consecuencia, se reducen los problemas de control de calidad.

Desde el punto de vista tecnológico, las posibilidades de descentralización estarán muy limitadas en los sectores en que las instalaciones de producción son de ciclo continuo, mientras que serán mayores en los basados sobre el ensamblaje de un gran número de componentes diversos. Del mismo modo, habrá mayores posibilidades cuando la producción se realiza en pequeñas series, cuanto más simple sea el proceso productivo y cuanto menor sea la posibilidad de innovación de los semielaborados. En función de la variable tecnológica se explica que la descentralización se desarrolle con particular intensidad en unos determinados sectores productivos antes que en otros: Será particularmente conveniente en los sectores con «alta intensidad de trabajo, predominio de componentes relativamente simples y estandarizados y baja intensidad de investigación» (23). Contra la opinión extendida de que este fenómeno es típico y casi exclusivo de sectores tradicionales y en regresión —tipo calzado o textil— interesa subrayar que no es menos importante en la industria metalúrgica.

La acotación temporal de la descentralización vendrá determinada por la aparición de la crisis económica. En función del comportamiento de la demanda agregada —que afectaría por igual a todos los sectores— se explicaría la especial virulencia de las fuerzas descentralizadoras en estos últimos años y no durante el «boom» de la postguerra.

Por otra parte, si estos procesos, presentes en mayor o menor medida en todos los países, han llegado a provocar en Italia la caída del número medio de empleados por empresa, ha sido a causa de la timidez de su economía para introducir nuevos productos —los cuales requieren normalmente producciones más concentradas— que neutralicen las tendencias descentralizadoras: «Ha sido la incapacidad de las industrias italianas para innovar su producción lo que ha puesto en evidencia el fenómeno de la descentralización productiva como característica patológica y estructural del desarrollo italiano» (24).

Vemos, pues, a diferencia de las interpretaciones anteriores, cómo la dinámica del coste del trabajo se integraría en un complejo de interrelaciones donde la variable fundamental sería *la tecnología*: «La presencia

(23) *Ibid.*, p. 152.

(24) *Ibid.*, p. 155

en las pequeñas empresas de **elementos** como el menor coste del trabajo y el mayor control de la fuerza de **trabajo**, ha podido favorecer un intenso desarrollo de la descentralización productiva sólo porque durante los años sesenta se han dado otras condiciones: *a)* La progresiva estandarización de la producción. *b)* La **escasa** capacidad innovadora del sistema. *c)* La no muy elevada dinámica de la **demand**a. *d)* Las dificultades financieras de las empresas» (25).

En dirección paralela se mueve la interpretación de Massimo Paci. La pequeña empresa encaja **perfectamente** con el tipo de desarrollo económico que se ha dado en Italia; **utilizando** el trabajo clandestino, ha desempeñado un papel decisivo **para el** mantenimiento de la competitividad industrial, rompiendo la **visión** residual respecto al proceso de acumulación que muchos economistas tienen de estas empresas. «El bajo nivel de desarrollo relativo de **nuestro** país no puede atribuirse a una 'excesiva' difusión de las **pequeñas** empresas. Estas forman un engranaje del proceso productivo en su **conjunto** casi tan importante como el constituido por las empresas **mayores**. El caso del Japón muestra cómo es posible que una economía **industrial** se consolide y sea fuertemente competitiva contando en su interior con un amplio sector de pequeñas empresas» (26).

En este sentido son importantes las apreciaciones de Watanabe. «Las pequeñas empresas parecen **ser** las que mayor contribución aportan al desarrollo económico de **países** con mano de obra excedente y escaso capital, siempre que se reúnan las condiciones siguientes: *a)* Su establecimiento no exige un **considerable** gasto de capital en edificios, terreno e infraestructuras. *b)* Los **factores** antieconómicos inherentes a la pequeña empresa quedan **compensados** por el empleo de capital, mano de obra y materias primas que de **otro** modo no se utilizarían. *c)* La división del trabajo entre empresas **según** su tamaño, por ejemplo por medio de la subcontratación, **aumenta** la eficacia global de la industria. En muchas industrias ligeras, **sobre todo** en las del vestido, textiles, material impreso, equipos de precisión, **muebles** y accesorios, productos de cuero, etc., las empresas **pequeñas** **pueden** funcionar sin gran desventaja frente a las grandes» (27). **Entre los** recursos movilizados por las pe-

(25) *Ibid.*, p. 157.

(26) Paci, M. et al., «Occupazione, costo del lavoro e produttività in Italia», en *Inchiesta*, oct.-dic. 1976.

(27) Watanabe, S., «Reflexiones sobre las políticas aplicadas actualmente para promover las pequeñas empresas y la subcontratación», en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 90, n.º 5, 1974.

queñas empresas, Watanabe señala los haberes personales de los empresarios, la utilización de parte de la residencia privada como lugar de trabajo, la ayuda familiar y la maquinaria de segunda mano; e insiste en que la subcontratación es uno de los secretos del éxito de las pequeñas empresas del Japón.

La industrialización italiana presenta dos importantes analogías con la japonesa: Primero, dependencia tecnológica del exterior en los sectores en que les ha sido posible crecer, lo que ha provocado que buena parte de estos sectores fueran de alta intensidad de trabajo y con escasas posibilidades de innovación tecnológica; y segundo, ausencia de minorías raciales o de mano de obra inmigrada, lo cual ha impedido echar mano de la válvula de escape de la repatriación de la inmigración en los momentos de crisis. A partir de estos elementos puede comprenderse por qué en estos países la dinámica del coste del trabajo ha producido efectos diferentes a los observados en la industrialización de otras economías capitalistas. Mientras en éstas a la lucha sindical se respondía en términos de concentración productiva e innovaciones tecnológicas, en Italia y Japón la tecnología venía dada, y en las grandes empresas el empleo no se podía articular a través de líneas raciales o étnicas. Entonces se ha procedido a fragmentar el ciclo productivo y descentralizar; se ha provocado o aprovechado la segmentación de la fuerza de trabajo para asegurar un empleo al cabeza de familia en el sector central de la economía al tiempo que se forzaba al resto de la familia a buscar un acomodo en la economía subterránea mediante el trabajo negro.

En última instancia, la importancia de la pequeña empresa y del uso del trabajo a domicilio no estaría tanto en función del coste del trabajo o del relativo subdesarrollo de la economía italiana como de su colocación en la periferia del sistema capitalista mundial y, por consiguiente, de la *dependencia internacional*, que provoca una especialización productiva impuesta por la división internacional del trabajo: Las industrias punta se quedan en el centro, donde se produce el progreso científico y tecnológico, mientras que a la periferia van las industrias ligeras, de tecnología clásica y trabajo-intensivas. *Si hay algún elemento de rigidez interna que ocasione dificultades a la economía italiana —concluye Paci— es la rigidez tecnológica y productiva del sistema industrial, no la de la fuerza de trabajo.*

Hemos comenzado hablando de la descentralización como fenómeno peculiar de determinados sectores industriales y hemos acabado relacionándola con la lógica de la acumulación capitalista a escala mundial.

Desde esta perspectiva, no parece que los procesos descritos vayan a mitigarse en un próximo futuro. En efecto, a partir de los años sesenta se observa un desplazamiento tendencial de la producción de los bienes de consumo de masa hacia la periferia del sistema económico mundial, cuya participación en el comercio internacional ya no se apoyará únicamente en los minerales y los productos agrícolas (28). Según Helleiner (29), estas nuevas formas de integración se basan esencialmente, por una parte, en la exportación de productos terminados de tipo trabajo-intensivo originarios de empresas autóctonas y, por otra, en la localización en la periferia de los procesos de trabajo intensivo y especializado dentro de industrias internacionales verticalmente integradas. En realidad, una y otra modalidad tienden a confundirse, pues la autonomía de las fábricas locales se ve limitada por la consolidación de «grandes casas comerciales con capacidad e iniciativa para explorar las existencias más baratas a nivel mundial de los productos que ellas mismas venden... Con tales acuerdos contractuales, los productores de los países menos desarrollados se ven aliviados de las funciones de *marketing* que normalmente preceden a la producción. Esta «subcontratación comercial» puede ser el mejor indicador de una auténtica subcontratación internacional que incluya a las empresas indígenas de los países menos desarrollados y no solamente a las subsidiarias de las empresas foráneas» (30).

No obstante, Helleiner piensa que es la segunda modalidad de participación en el comercio internacional la que con más éxito se va a desarrollar en el futuro. En apoyo de su tesis aduce que 1) la exportación dentro de industrias integradas a nivel internacional se encontrará con menores dificultades arancelarias; 2) la evolución de los procesos productivos en esta dirección es el siguiente paso lógico en la evolución de este tipo de empresas; 3) el desplazamiento de las actividades trabajo-intensivas a países de bajos salarios es una innovación como cualquier otra, que se introducirá a gran velocidad; 4) los incentivos para la nueva localización de estas actividades industriales aumentarán con el tiempo, ya que se van a ampliar las diferencias de renta entre los países a la vez que los avances en el campo de los transportes y las comunicaciones tenderán a reducir los costes derivados de la dispersión de la producción, y 5) las crecientes presiones a favor de la introducción de tecnologías ligeras

(28) Vid. Puges, A., «Dinámica de la división internacional del trabajo», en *Revista Española de Economía*, enero-abril 1977, p. 290.

(29) Helleiner, G. K., «Manufactures Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms», en *The Economic Journal*, marzo 1973, pp. 21-47.

(30) *Ibid.*, p. 28.

en los países en vías de desarrollo, junto a los mínimos gastos en investigación que ello supondría. Pero, desde nuestro punto de vista, la razón más interesante de las aportadas por Helleiner es que *la subcontratación está también ampliamente difundida en algunos sectores industriales dentro de los mismos Estados Unidos* (31). Lógicamente, las empresas que subcontratan parte de su producción dentro de sus fronteras tenderán cada vez más a ponerse en contacto con países de salarios más bajos.

Independientemente de que la «subcontratación» traspase —como suele ocurrir entre nosotros— o no los límites de la economía oficial, todo esto nos reafirma en la posición metodológica mantenida a lo largo de estas páginas: Analizar la descentralización exclusivamente en términos de subdesarrollo o a partir de la crisis de ciertos sectores industriales es un prejuicio que puede llegar a viciar una correcta comprensión del problema.

REFLEXIONES A MODO DE CONCLUSION

La economía subterránea ha entrado en ciertos sectores industriales arropada por movimientos descentralizadores que tienen su origen en empresas localizadas en la economía oficial. Las particularidades técnico-económicas aquí descritas conforman un marco de posibilidades potenciales para la organización descentralizada de la producción, marco que cabría completar, por una parte, con algunas reflexiones sociológicas sobre la existencia de una fuerza de trabajo disponible para el empleo en la economía subterránea y que, por el contrario, no puede o no quiere ocuparse en la economía oficial; y, por otra, con un análisis sobre el tipo de empresario que ha protagonizado el proceso, cuestiones ya apuntadas en otro lugar y que aquí no podemos desarrollar.

Estas posibilidades potenciales se materializan con especial vigor a raíz de la crisis económica, consecuencia del encarecimiento de los costes de producción y de los cambios en la división internacional del trabajo. Otros elementos han venido a oscurecer aún más la situación, como el cambio de régimen político y la necesidad de plantear las relaciones laborales sobre nuevas bases ante el relativo agotamiento del patrón autoritario-paternalista dominante. La *inmersión* total o parcial de la actividad productiva está siendo la salida mayoritaria a la crisis en unos

(31) *Ibid.*, p. 42.

sectores caracterizados también, **en primer lugar**, por la incapacidad sociológico-financiera de sus **empresarios** para reconvertirse hacia producciones de mayor calidad (más **competitivas**); y en segundo lugar, por la incapacidad política para **exigir un trato** más favorable cerca de la Administración: Mientras **comparativamente** están pagando las cargas sociales más elevadas, por otra **parte no** pueden ingresar en 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 de alguna manera significa la **participación** estatal para la grande, es decir, una forma de cargar sobre el **cuerpo social** la ineficacia empresarial. En este sentido, no es sino una **falsa salida** que sólo sirve para posponer el momento de enfrentarse **adecuadamente** con el problema.

En principio, la diferenciación que algunos establecen entre empresas *activas* y *marginales* tiene alguna utilidad para distinguir, dentro de cada sector, las unidades «**sanas**» de las afectadas de «**inmersión**»; pero sólo hasta cierto punto, pues **existen canales** de comunicación muy intensos entre unas y otras empresas: **Firmas** valencianas de vanguardia, localizadas entre las primeras **del mundo** en su ramo, mantienen relaciones directas o indirectas con la economía sumergida a través de la subcontratación formal o de hecho. **Es por esto** por lo que apuntábamos al principio que lo realmente **importante** no es la economía sumergida sino el sistema global que en estos **sectores** ha llegado a constituir con la economía oficial.

Pero los procesos aquí **expuestos son** susceptibles también de una lectura diferente. Si bien el **éxito de la descentralización** difícilmente puede comprenderse al **margen del trabajo negro**, el sistema de subcontrataciones a través del cual **se articula** no es necesariamente sinónimo de *inmersión*. La subcontratación es una innovación tecnológica como otra cualquiera que, en **determinados sectores**, da lugar a estructuras difusas que aumentan la **flexibilidad** y la eficacia del aparato productivo. Frente al modelo de **crecimiento** «anglosajón», en ciertas regiones italianas, francesas y **españolas se ha** manifestado un modelo de industrialización «mediterráneo» que **no** hemos sabido valorar adecuadamente por mor de la **colonización científica** que padecemos. La Teoría Económica se ha escrito **pensando demasiado** en la *General Motors* y demasiado poco en experiencias como la de *Electrodomésticos Taurus* (capital y tecnología **española exportando** a 48 países), que **no quieren seguir creciendo** y se plantean como alternativa «la creación de pequeñas cooperativas que, con el **asesoramiento** de nuestros técnicos, fabriquen los componentes que **vayamos** necesitando» (vid. *El País* de

13-6-82). El caso de esta empresa catalana situada en un pueblecito de algo más de 2.000 habitantes no es excepcional entre nosotros; muy al contrario, sirve para explicar, por ejemplo, el modelo de industrialización valenciano, un modelo significativamente acéfalo desde una perspectiva territorial, que al mostrarse más respetuoso con los asentamientos de población preindustriales ha evitado el drama de la desertificación castellana.

Todo esto desborda el marco de análisis que nos habíamos propuesto y plantea importantes consecuencias en otros ámbitos de las ciencias sociales. Si la ciencia regional, por ejemplo, busca el equilibrio en territorios amplios y por lo tanto intenta *descentralizar* la congestionada vida urbana, ¿no encuentra en la posibilidad de organizar la producción de manera difusa un instrumento precioso para sus propósitos? En este sentido, MacIver y Page (32) llegan a afirmar que «la tecnología moderna debe utilizarse para disgregar las industrias en gran escala en una serie de unidades más pequeñas y separadas entre sí de tal manera que pueda conseguirse un equilibrio rural-urbano que abarque regiones más amplias... La descentralización ofrece la posibilidad de restablecer las unidades más pequeñas, más íntimas, convirtiéndolas en unidades más eficaces de la vida política y económica de la unidad superior, llegándose así incluso a estimular una producción cultural que, generalmente, será de mayor valor».

En estas condiciones, proponer un juicio de valor sobre la economía subterránea se presenta difícil, pero tampoco es posible mantenerse «más allá del bien y del mal». Los elementos positivos que entraña la descentralización y que apuntan hacia un futuro más satisfactorio no deben hacernos olvidar el retorno al capitalismo salvaje decimonónico que significa la proliferación del trabajo negro: Inasistencia, incremento de los accidentes y las enfermedades laborales, niños entre materiales tóxicos, etc. Este explosivo combinado y el abanico de causas directas e indirectas que lo provocan desaconseja 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. La diversidad y ambivalencia de los elementos en juego permite lecturas políticas contradictorias del mismo problema; como decíamos, todos probablemente tienen algo de razón, pero sería peligroso que la economía subterránea se convirtiera en el nuevo caballo de Troya del vetusto catecismo liberal.

(32) MacIver, R. M., y Page, C. H., *Sociología*, p. 359, Tecnos, Madrid 1972.

RESUMEN

La economía subterránea ha entrado en ciertos sectores industriales bajo la forma de movimientos descentralizadores de las unidades productivas y con origen en las empresas localizadas en la economía formal. La inmersión total o parcial de la actividad productiva está siendo la válvula de escape de salida a la crisis en muchos sectores, como calzado, textil, vestido, componentes electrónicos, etc. Las industrias punta se quedan en el centro, donde se produce el progreso científico y tecnológico, mientras que a la periferia van las industrias ligeras, de tecnología clásica e intensivas en trabajo.

El autor analiza la singular experiencia italiana sobre este proceso, país en el que se han efectuado numerosos estudios al respecto dada la fuerte incidencia de los movimientos de inmersión económica. En España, el modelo industrial de la región valenciana puede ser una experiencia comparable, que también es objeto de atención en el artículo. La descentralización no habría que analizarla en términos de subdesarrollo, sino intentar aprovechar los elementos positivos que entraña para el logro de un mejor equilibrio espacial rural-urbano.

SUMMARY

The underground economy has entered certain industrial sectors in the form of movements that decentralize the production units, and which originate from businesses within the formal economy. The total or partial immersion of productive activity is in many sectors the safety valve and way out from the crisis, and this applies to the footwear, the textile, the clothing and the electronic components industries, etc. Peak industries remain in the centre, where scientific and technological progress is made, while at the periphery lie the light industries, using classic technology, and which are labour intensive.

The author examines the singular Italian experience on this process, Italy being a country where numerous surveys have been conducted in this regard, because of the high rate of economic immersion movements. In Spain, the industrial model of the Valencia area may be looked upon as a comparable experience, and this too is dealt with in the article. Decentralization, instead of being examined in terms of underdevelopment, should endeavour to make use of the positive elements it involves in order to achieve an improved rural urban spacial balance.

