



feria internacional del mueble



DEL 18 AL 24 DE OCTUBRE DE 1982 - VALENCIA (ESPAÑA)

KIT-82

UN NUEVO SECTOR DE LA
FERIA INTERNACIONAL
DEL MUEBLE EN VALENCIA

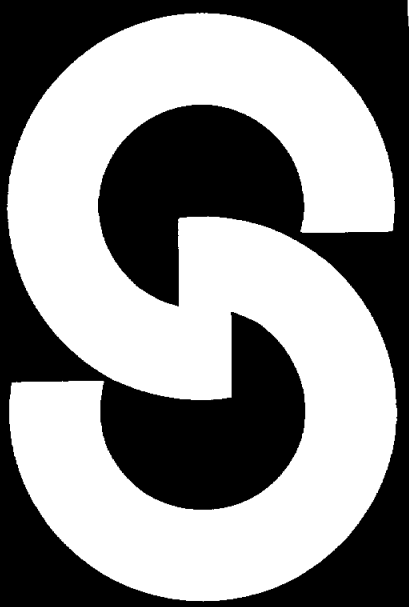


FERIA MUESTRARIO INTERNACIONAL

SERNAUTO

ASOCIACION ESPAÑOL
DE FABRICANTES DE
EQUIPOS Y COMPONENTES
PARA AUTOMOCION

NEUMATICOS, LLANTAS
ARTICULOS CAUCHO Y
CAUCHO METAL
COMPONENTES DE MOTOR
EMBRAGUES,
DIRECCIONES Y FRENSOS
SILENCIOSOS, EMBUTICION
Y RADIADORES, MATRACERIA,
PUENTES, CAJAS, CABINAS
CAJAS DE CAMBIO,
ENGRANAJES, TRANSMISION,
FORJAS Y FUNDICION-HIERRO,
ALUMINIO, METAL,
RODAMIENTOS,
EQUIPOS DE ILUMINACION,
SEÑALIZACION Y CONTROL,
EQUIPO ELECTRICO Y
CABLEADOS,
MECANISMOS Y
COMPONENTES DE
CARROCERIAS Y
ACCESORIOS,
CRISTALERIA, ASIENTO Y
TAPICERIA,
AMORTIGUADORES,
MUELLES, BALLESTAS DE
SUSPENSION, TORNILLERIA,
COMPONENTES, MATERIALES
PLASTICOS,
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS
DE SERVICIO Y GARAJE,
PRODUCTOS QUIMICOS,
EQUIPOS DE INYECCION Y
CARBURACION-FILTROS,
FORROS PARA FRENSOS,
CARROCERIAS.



- SERNAUTO, agrupa el 90 % del valor de la producción del Sector.
- SERNAUTO, participa en los mercados nacionales y extranjeros con la más completa gama de artículos de automoción.
- SERNAUTO informa, y coordina la demanda exterior.
- SERNAUTO informa, asesora y gestiona la oferta de sus asociados.
- SERNAUTO, es el medio más eficaz para sus negocios en España, en el sector de automoción.



SERNAUTO

Conecte con nosotros, Castelló, 120 - 1.º, MADRID - 6
Teléfonos: 261 84 37 y 262 34 31 - Telex: 23295 SAUTO E

ŠKODA



**SERVICIO
DE ASISTENCIA TECNICA
EN TODA ESPAÑA**

MONTALBAN, S.A.

Alberto Aguilera, 13 Telf. 241 45 00 MADRID-15
Pajaritos, 12 Telf. 251 86 65 MADRID-7

VECOM ESPAÑOLA, S. A.

**FABRICA DE PRODUCTOS QUIMICOS
LIMPIEZA QUIMICA Y DECAPADO INDUSTRIAL**

Ha efectuado el decapado químico-preoperacional de los grupos IV y V de la Central Térmica ALCUDIA II de GAS y ELECTRICIDAD, S. A., e igualmente el de la Central Térmica de Meirama, FENOSA

DIRECCION GENERAL

Serrano, 139
Teléfs. 261 89 89 - 262 44 63
Telex: 23080 vencom e
MADRID-6

DIRECCION TERMICA

DIRECCION COMERCIAL

ADMINISTRACION, FABRICA Y ALMACENES
CENTRALES EN B. URIOSTE, 64
Ctra. Portugalete a Ortuella, Km. 2,500
Teléf. 664 15 11. ORTUELLA (Vizcaya)



FABRICA DE SAN CARLOS, S. A.

DELEGACION EN MADRID

ZURBANO, 76

MADRID - 3

TELEFS. 442 36 11 - 442 36 56

TELEGRAMAS: "SANCARLOS"

TELEX: 43677 ONAR E "ATENCION SAN CARLOS"

FACTORIA DE SAN CARLOS

SAN FERNANDO (CADIZ)

DIRECCION POSTAL APARTADO Nº 4

TELEGRAMAS "SANCARLOS"

88 18 31 DIRECCION

88 17 40 (10 LINEAS)

TELEX 76030

CALDERAS Y EQUIPOS AUXILIARES CONSTRUIDA POR FABRICA DE SAN CARLOS PARA LA CENTRAL TERMICA DE ALCUDIA II, UNIDADES 1 Y 2 DE GAS Y ELECTRICIDAD, S. A.

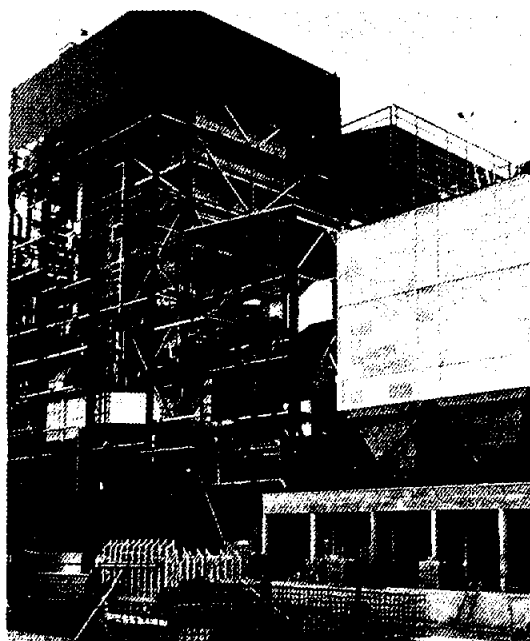
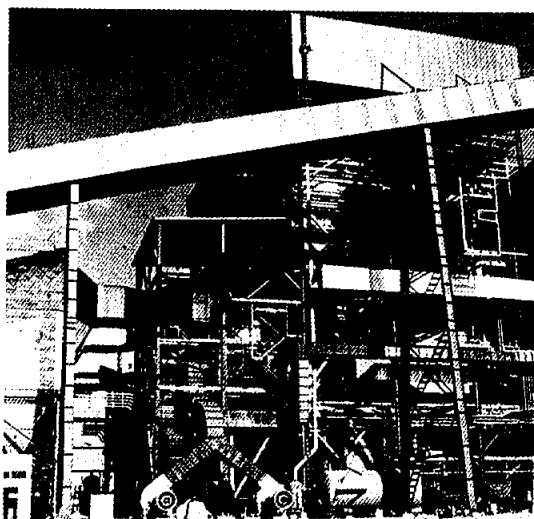
Fábrica de San Carlos construyó, por encargo de Gas y Electricidad, S. A., dos calderas de 125 MW, tiro equilibrado, para una producción de vapor de 100.000 Kp/h de vapor sobrecalentado, con destino a las Unidades 1 y 2 de la Central Térmica de Alcudia II.

El diseño de estas Unidades ha sido realizado por Combustion Engineering-Windsor, Connecticut y responde a la técnica más avanzada de esta Sociedad para este tipo de Unidades.

Desde mayo-81, en que fue realizada la prueba hidrostática de la Unidad 1 (recalentador y caldera), con resultados satisfactorios, se han ido produciendo, sin hechos notables, cada una de las etapas de la puesta en marcha de esta Unidad, que evolucionó de la siguiente forma:

Unidad-1

- | | |
|---|-----------------------|
| • Pruebas hidrostáticas | Mayo-81 |
| • Primer encendido | Septiembre-81 |
| • Limpieza química | Septiembre/Octubre-81 |
| • Sopladors calderas | Octubre/Noviembre-81. |
| • Sistema vacío para turbina, inicio operación by-pass, inicio rodaje turbina, acoplamiento inicial | Diciembre-81 |
| • Plena carga (125 MW) | 23/XII/81 |



Estas Unidades están previstas para quemar simultáneamente fuel-oil y carbón, para lo que disponen de 3 molinos con una capacidad de 41.685 Kp/h por molino.

La Unidad-1 se encuentra actualmente quemando carbón (aproximadamente 3.000 toneladas), usando sólo 2 molinos al 50 % de su capacidad.

La Unidad-2, cuya prueba hidrostática fue realizada en octubre-81, ha superado el primer encendido y se encuentra actualmente en proceso de soplado.

Datos significativos de este proyecto son:

- Estas Unidades son las primeras de carbón en que el contratista principal es una empresa nacional (Fábrica de San Carlos, S. A.).

- El calderín de vapor de estas Unidades (fabricado en FSC) fue el mayor construido en España hasta esa fecha.

- El 95 % de las partes a presión de estas calderas fueron construidas en Fábrica de San Carlos.

- El 80 % de los equipos auxiliares, tales como: ventiladores, sopladors, precipitadores, etc., han sido fabricados por compañías españolas.

- El porcentaje total de nacionalización de las calderas fue del 79 %.



WESTINGHOUSE EN ESPAÑA. Tecnología de futuro. Aquí y ahora.

Este estator, parte de un generador eléctrico, que trabaja accionado por una turbina Westinghouse, uno de los mayores de España, y también de los mayores del mundo, ha sido fabricado en la factoría de Westinghouse en Erandio (Vizcaya). La avanzada tecnología y el exhaustivo control de calidad empleados por Westinghouse a lo largo de todo el proceso de fabricación de esta compleja máquina, garantizan a las Compañías Eléctricas Españolas la generación de energía en forma fiable y segura. De esta forma, Westinghouse también colabora a la consecución de los objetivos del Plan Energético Nacional.

Más de 50 años suministrando equipos a la industria avalan el presente de Westinghouse en España.

Nuestros generadores, transformadores, aparellaje, motores eléctricos, de fabricación totalmente española, se utilizan a diario en todo el país, y nuestros controles electrónicos, ordenadores de proceso, analizadores de oxígeno, reguladores de tensión, muestra de la avanzada Tecnología de Westinghouse en España, juegan un papel fundamental en el desarrollo de nuestra Industria.

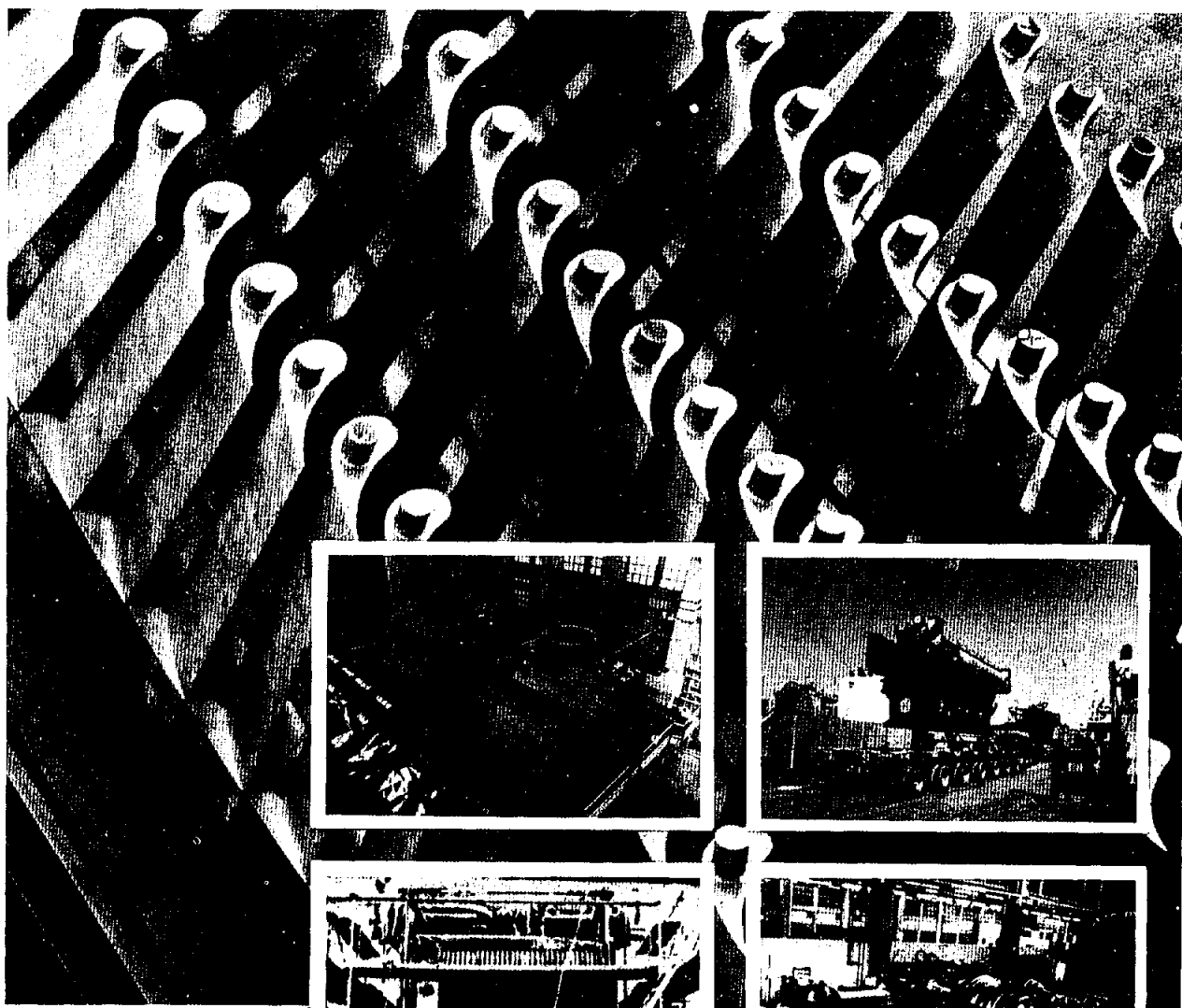
Westinghouse está presente en las Centrales Eléctricas, tanto Térmicas como Hidráulicas y Nucleares. En la red de transmisión y distribución de energía eléctrica. En el mundo del Transporte: Ferrocarriles y Metros. En la Defensa Nacional: con motores y aparellaje especiales para la Armada y radares para la vigilancia del espacio aéreo.

Toda la industria sin excepción, se beneficia de la avanzada Tecnología Westinghouse. Tecnología que hace posible alcanzar mayores niveles de productividad, y que España exporta a múltiples países.



WESTINGHOUSE EN ESPAÑA.
Tecnología de futuro. Aquí y ahora.

Westinghouse, S.A. Apartado 895 - Madrid.



Bazan

EMPRESA NACIONAL

- **TURBINAS** de vapor para centrales fósiles y nucleares.
- **MOTORES** diesel y grupos electrógenos.
- **CALDERAS** terrestres y marítimas.
- **INTERCAMBIADORES** de calor.
- **Piezas especiales y fundición.**



Castellana, 55 • MADRID-1 • Tel. 441 51 00 • Telex 27480 • Cables: BAZAN



En furgonetas, todas las ventajas las tiene Mercedes.

Las furgonetas Mercedes están pensadas para conseguir el mayor rendimiento, con la menor fatiga para el hombre. Con todas las ventajas de la técnica Daimler-Benz.

Seguridad Mercedes.

Sus sistemas de frenos de disco en las ruedas delanteras y su suspensión independiente a las cuatro ruedas, son lo más avanzado entre los vehículos de su clase. Su diseño, acabado y técnica rinden más y dan más seguridad.

Comodidad Mercedes.

En sus cabinas, pensadas para una conducción totalmente relajada. En su visibilidad y manejo, como en los mejores turismos. Y en su especial facilidad para la carga y descarga de las mercancías más difíciles por la amplitud de sus puertas y por el cómodo acceso a la plataforma de carga.

Potencia y mecánica Mercedes.

Motores Diesel Mercedes-Benz de 58 CV Din y 72 CV Din, elásticos, duros y sin vibraciones. Modernos cambios y transmisiones. Bastidores exclusivos y

resistentes que admiten las más variadas carrocerías y estructuras.

Asistencia Mercedes.

A través de su amplia Red de Servicio. Un servicio que va más lejos del eficaz mantenimiento del vehículo. Mercedes-Benz, en servicio, tan completo como en técnica.

Garantía Mercedes y valor estable.

Todas las furgonetas Mercedes tienen la garantía de un año o 50.000 km y 100.000 km para el motor, en su primer año, incluidas piezas y mano de obra. Y desde el momento de la compra, con Mercedes, la seguridad de que el valor de su vehículo se mantendrá estable.

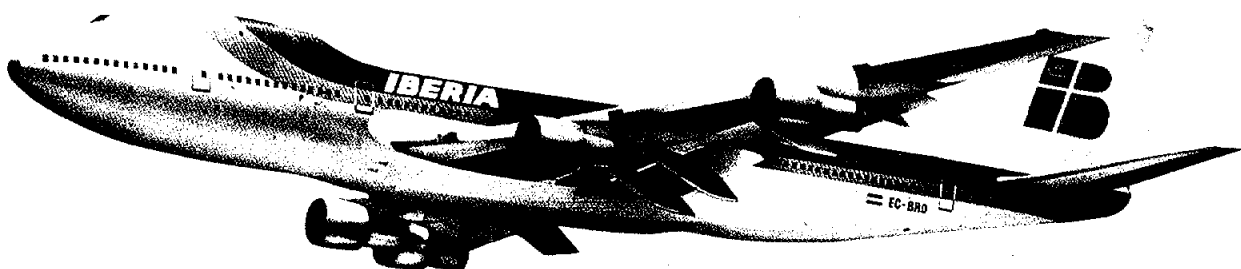
Con Mercedes usted tiene más posibilidades de elegir: Modelos hasta 1.000, 1.300, 1.500, 1.700 y 2.500 kg. Y, dentro de cada modelo, la versión que necesite: Para mercancías, pasajeros, mixto, con plataforma alta o techo elevado... Siempre a su medida.



Mercedes-Benz

Su buena estrella
en todos los caminos

CONSULTE AL CONCESIONARIO MERCEDES-BENZ DE SU PROVINCIA



Llevamos su mercancía donde usted quiera, cuando quiera y como quiera.

Nos hacemos cargo de cualquier transporte, de cualquier problema. Mercancías voluminosas o frágiles. De importación o exportación. Expediciones únicas o producciones industriales completas. Lo transportamos todo. Sabemos cómo.

Tenemos los medios: Personal especializado. Vuelos regulares a 98 destinos y Charter adonde necesite. Gigantes que cargan hasta 38.000 Kg. Terminales automatizadas con hangares, contenedores, cajas fuertes y frigoríficas. Y lo más importante: precios competitivos.

Si aún le quedan dudas, consulte a su agente de Carga o venga a vernos a cualquier oficina de Cargo Iberia.

Alicante Tel. 20 64 69	Cádiz Tel. 34 40 54	Madrid Tel. 429 74 43	San Sebastián Tels. 42 35 86/7/8/9	Valencia Tels. 370 34 16
Almería Tel. 22 21 69	Córdoba Tels. 23 23 00/09	Málaga Tels. 22 76 03/04	Sta. C. de la Palma Tel. 44 01 15	322 05 00
Arrecife Tel. 81 13 76	Fuenteventura Tel. 85 08 53	Menorca Tel. 36 15 29	Santander Tel. 22 97 00	Valladolid Tel. 22 97 51
Badajoz Tel. 25 35 98	Gerona Tel. 20 75 00	Murcia Tel. 24 00 50	Santiago Tel. 59 75 50	Vigo Tel. 22 70 05
Barcelona Tels. 329 70 95	Granada Tel. 27 34 00	Oviedo Tels. 56 34 03/04	Sevilla Tel. 51 25 78	Vitoria Tel. 28 73 36
317 86 08	Ibiza Tel. 30 17 63	Palma de Mallorca Tels. 26 26 00	Tarragona Tel. 30 37 90	Zaragoza Tel. 23 38 16
Bilbao Tel. 424 10 90	Las Palmas Tel. 37 21 11	26 66 50	Tenerife Tels. 77 11 36	
			28 10 79	

Cárguennos



125 años creyendo y creando.

Hoy, cuando se cumplen 125 años de existencia del Banco de Bilbao, nuestra razón de ser sigue siendo la misma que se citaba en el acta de constitución, en 1857: "Realizar un proyecto sobre la base de que no sea un negocio exclusivo de pocos particulares o de determinadas sociedades de crédito, sino que esté cimentado en los intereses generales".

Este hecho, destacado por el Presidente José Angel Sánchez Asiaín en la Junta General de Accionistas del pasado día 3, se ha construido sobre múltiples realidades.

Abriendo fronteras económicas. Respondiendo al reto que representaba el nuevo siglo, en 1902 inauguramos oficina en París, la primera abierta por un banco español en el extranjero, siendo también el primer banco privado español que se instalaba en Londres.

Impulsando la electrificación. Desarrollar nuevas fuentes de energía es básico para el desarrollo de un país. Por eso, ya en 1917 se apoyaba y hacía posible la decisiva obra del aprovechamiento de las aguas del Duero.

Extendiendo las comunicaciones. Con el ferrocarril, la sociedad española pasó de ser una sociedad eminentemente agrícola a una industrial. El Banco de Bilbao estuvo estrechamente vinculado a este cambio, financiando el desarrollo ferroviario y contribuyendo al rescate de líneas de capital extranjero.

Fomentando la industrialización. Ya desde el último tercio del pasado siglo, el Banco fue pionero en el impulso y desarrollo de la industria regional y estatal, fundando y financiando numerosas sociedades en las más diversas áreas: minería, siderurgia, navieras, construcción naval, cemento, refinados de azúcar...

Innovando en servicios. En un esfuerzo diario para crear nuevos y mejores productos bancarios, el Banco de Bilbao ha sido pionero de numerosos servicios. Ya en 1857, se emitían billetes propios y entre los más recientes se encuentran la primera Tarjeta de Crédito de ámbito mundial, los Créditos Instantáneos y Personales, Fondos de inversión y Sociedades de Leasing y Facturing.



Potenciando los recursos naturales. Hemos apoyado el desarrollo tecnológico de la agricultura y el aprovechamiento integral de los recursos naturales del país, por medio de sociedades como Promotora de Recursos Naturales y de la participación en múltiples sociedades de desarrollo regional.

Contribuyendo a la información y a la cultura. Desde 1932 el Banco de Bilbao cuenta con un Servicio de estudios donde se realizan trabajos del más alto nivel, como la Renta Nacional, o estudios sectoriales que sirven de orientación tanto en la industria, como en las decisiones gubernamentales.

Nuestra aportación cultural que se extiende al ámbito universitario, editorial, artes plásticas y recuperación del Patrimonio Artístico, se ha

visto durante el presente año, reconocida con la medalla de Oro de Bellas Artes.

Estimulando el ahorro.

En 1861 el Banco de Bilbao de acuerdo con su inquietud de ser un "Banco

para todos", crea la primera Caja de Ahorros bancaria de España, permitiendo así que las economías de las clases menos acomodadas de la sociedad, pudieran hacerse más productivas.

Creando en la extensión de la propiedad.

En sus inicios el Banco era propiedad de 107 personas.

En 1901 sus accionistas ascendían a 308 en 1965 a 12.434. Hoy, son casi 300.000 las personas que comparten la propiedad del Banco de Bilbao.

125 años es una pequeña parte de la historia, pero es toda nuestra historia. Un siglo y cuarto que explica la infancia y la adolescencia del Banco y justifica —creemos— que ahora empiece su juventud con confianza y optimismo.



1 2 5 A ñ o s

“Para mí, trabajar en IBM es trabajar en buena compañía.”



Cuando sale en la conversación que trabajo en IBM noto que generalmente se despierta el interés. Que si pagamos muchos impuestos, que si es verdad que tenemos fábrica en España, que si los sueldos son altos...

Como a mí me gusta la gente de IBM, respondo que trabajo en buena compañía, humana y profesionalmente. Que trabajo además en una compañía que contribuye muy activamente al desarrollo de la economía española. Conozco bien el tema y como Director del departamento de impuestos puedo dar datos y cifras. Como todo ciudadano responsable, IBM paga rigurosamente sus impuestos, ni una peseta más pero tampoco una menos; concretamente, en 1981, IBM España ingresó en el Tesoro Público más de 5.000 Millones de Pesetas. Pero eso es sólo una parte de la aportación de IBM a la economía española. De 1974 a 1981 ha invertido en España 53.134 millones de pesetas. Actualmente emplea más de 3.500 personas, a lo que hay que añadir el trabajo contratado a terceros, que representa un volumen importante. El salto en la exportación de IBM ha sido realmente espectacular: de 421 millones en 1974 —año en que inauguramos nuestra fábrica en Valencia— a 17.038 millones en 1981, lo que nos sitúa entre las primeras empresas exportadoras del país. Creo que estas cifras indican claramente el ritmo de fabricación de IBM España, lo que resulta aún más satisfactorio para mí, porque en IBM España todos somos españoles.

Pero trabajar en IBM da otras satisfacciones más directas. El ambiente que se respira y la formación profesional, un punto éste que IBM cuida al máximo. Por ejemplo, yo he estado cuatro meses como Adjunto a Dirección General para completar mi formación, y puedo decir que estos cuatro meses han significado más para mí que dos años de estudios.

De todas las maneras, trabajando en IBM, tienes tiempo para desarrollarte en otras áreas. La vela en mi caso, es una de ellas.

<i>IBM España:</i>	
<i>Inversiones (1981)</i>	<i>13.189 millones de pts.</i>
<i>Impuestos Devengados (1981)</i>	<i>5.100 millones de pts.</i>
<i>Exportaciones (1981)</i>	<i>17.038 millones de pts.</i>
<i>Beneficios Netos (1981)</i>	<i>3.535 millones de pts.</i>
<i>Fábrica: La Pobla de Vallbona - Valencia.</i>	

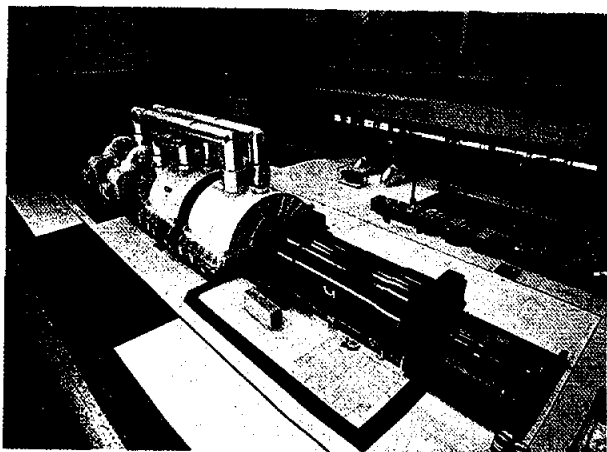
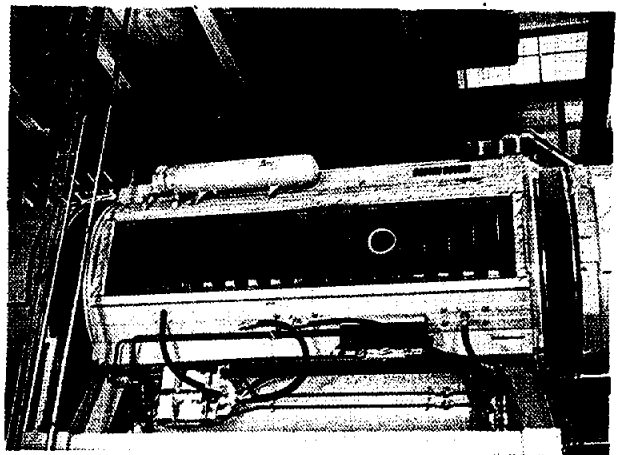
100.000 EUROPEOS TRABAJAN EN IBM

BBC

BROWN BOVERI

HA SUMINISTRADO PARA LA CENTRAL TERMICA DE MEIRAMA

El turbogruppo de 553 MW con sus auxiliares
los automatismos de la central,
el computador de tratamiento de la información



y el interruptor de generación
DR 36 u de características
 $U_n = 24 \text{ Kv}$, $I_n = 24 \text{ KA}$, $I_{cc} = 115 \text{ KA}$

Otras centrales construidas por BBC en España son:

*BESOS I-150 MW: Suministro llave en mano.
NARCEA II-154 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento.
LA ROBLA-270 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento.
BESOS II-300 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento y automatismos.
ABOÑO I-360 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento y automatismos.
SABON II-380 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento y automatismos.
FOIX I-532 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento y automatismos.
PUENTE NUEVO-312 MW: Turbogruppo y automatismos.
NARCEA III-350 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento y ordenador.
ABOÑO II-550 MW: Turbogruppo, condensación, precalentamiento y automatismos.*

BROWN BOVERI DE ESPAÑA, S. A.

Oficinas centrales: Orense, 70. MADRID-20

Delegaciones en Barcelona - Bilbao - Gijón - La Coruña - Las Palmas

Fábricas en Sabadell y Alcobendas

Juntos más fuertes.

PARA SER MAS EFICACES

Siete grandes empresas del sector público de hidrocarburos agrupadas en una gran empresa estatal. Para invertir mejor, para consumir más racionalmente, para producir en mejores condiciones. En definitiva para cumplir con la máxima eficacia los objetivos del Estado contenidos en el Plan Energético Nacional.

PARA ACTUAR CON MAS ENERGIA

Un nuevo "holding" a la altura de la nueva dimensión europea de España.

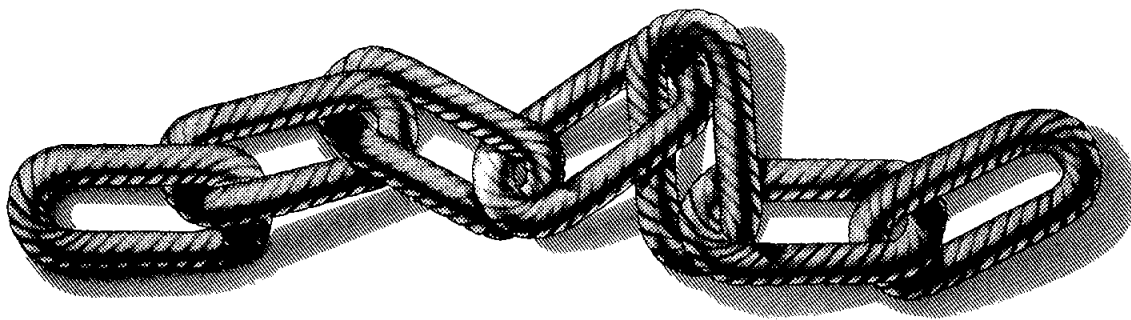
Para negociar con más fuerza, para financiar coordinadamente las actividades del Estado en los sectores del petróleo y del gas. Para hacer frente con decisión al desafío energético de nuestros días.

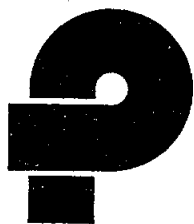
ENIEPSA/HISpanoil/ENPETROL/PETROLIBER/CAMPSA/BUTANO/ENAGAS



Instituto Nacional de Hidrocarburos

**Juntos
más fuertes.**





perfil en frío

PERFRISA

Apartado 41 - Pamplona

Factoría PAMPLONA
DIREC. POSTAL: APARTADO 1.302.
DIREC. TELEG. «PERFRISA»
TELEFONO 12 13 00
TELEX 37710 - 37753 - PEFS - E

Factoría BERRIOPLANO (Navarra)
TELEF. 30 09 11. TELEX 37703 - PEFS - E

Factoría LA FELGUERA (Oviedo)
DIREC. MARRUECOS, 19
TELEFS. 69 30 11 - 69 48 73. TELEX 89977

Factoría MIERES (Oviedo)
TELEFS. 46 05 13 - 46 12 00. TELEX 87476 - PEFS - E

Perfil en Frio (división construcción) ha intervenido en el suministro y montaje, por personal altamente cualificado, en la Central Térmica de Meirama (FENOSA) en las siguientes unidades de obra:

● Nave de calderas ● Nave de turbinas ● Cintas transportadoras ● Pasarelas unión entre edificios ● Naves de talleres ● Edificios auxiliares almacén ● Naves de tolvas ● Nave de control ● Ascensores ● Planta tratamiento de aguas ● Cinta de cenizas T-2 ● Caseta de bombeo

El montaje de nuestros materiales que arranca con la nave de calderas, se inició en julio del 77, finalizado el grueso de obra en octubre del 81, si bien ha existido una brigada de montadores permanente en obra atendiendo las necesidades que han ido surgiendo hasta la entrega de la Central Térmica al departamento de explotación por parte de FENOSA a finales de enero del presente año 1982. Los materiales utilizados han sido los siguientes:

Cubierta DECK edificio de turbinas (aproximadamente 2.500 metros cuadrados) y fachadas compuestas por ban-

deja 320/75, aislamiento y chapa PF-795/40/0,6 calidad plastisol (aproximadamente 7.000 metros cuadrados).

En nave de talleres y pasarelas panel Sandwich (aproximadamente 3.000 metros cuadrados) calidad plastisol.

En el resto de las unidades de obra se utilizó chapa PF-795/40/0,6 calidad plastisol (aproximadamente 60.000 metros cuadrados), siendo el mayor volumen de chapa instalado en la nave de calderas (aproximadamente 26.000 metros cuadrados).

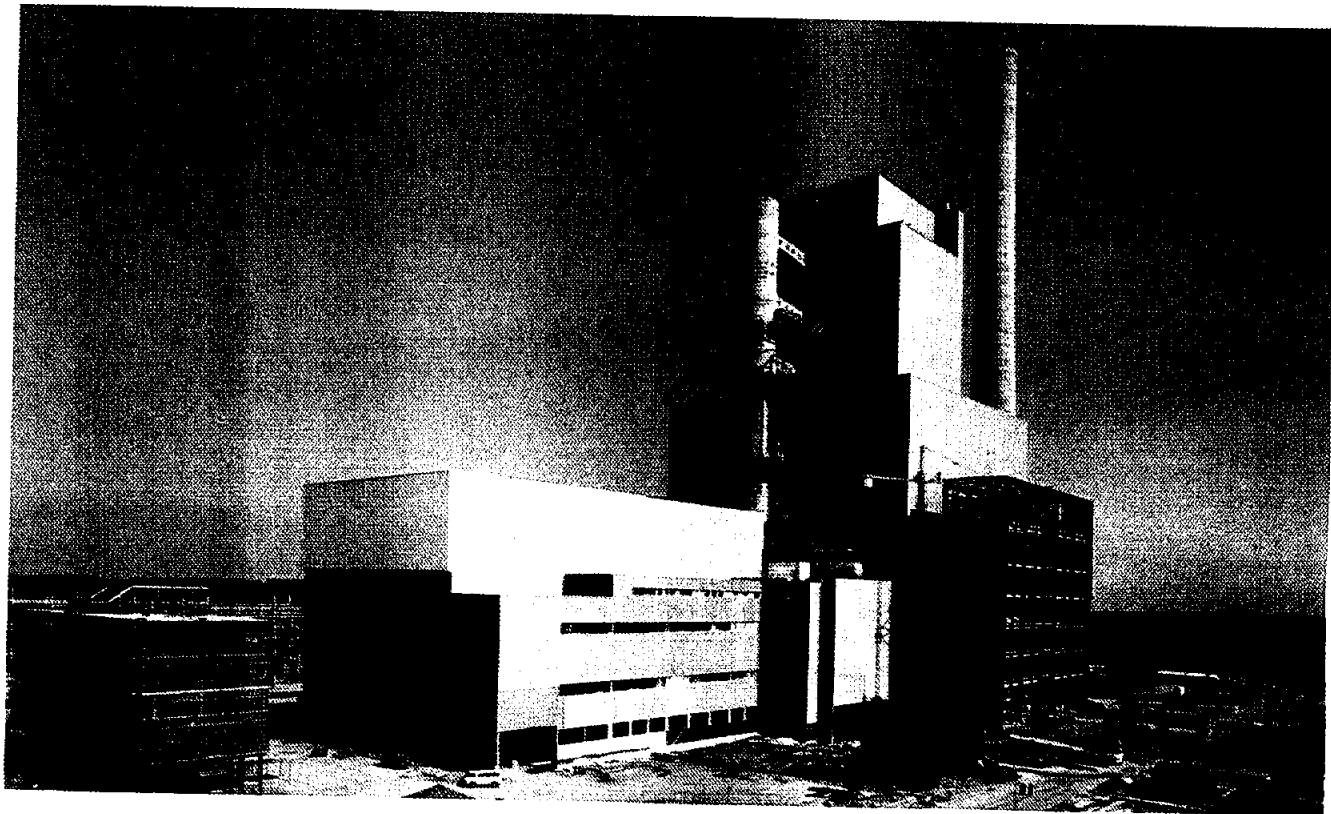
Las unidades de obra más difíciles de montaje por sus características esencialmente respecto a su gran altura han sido las siguientes:

● Nave de calderas con una altura total de 119,4 metros.

Se realizó en dos fases. El primer dado, cota 119,4 a la 68,8, con una altura de 50,6 metros y, el segundo dado, desde la cota 68,27 a la 0.

● Nave de turbinas con una altura de fachadas de 39 metros y las naves de tolvas con 48 metros.

Se utilizaron andamios eléctricos de 2 pisos y 4 metros de ancho, sujetos a plumines instalados en la parte superior, con una viga carril para su deslizamiento.



Servicio Comercial en:

BARCELONA - BILBAO - LA CORUÑA - LAS PALMAS - MADRID - MALAGA - OVIEDO - PAMPLONA - SEVILLA - TENERIFE - VALENCIA - VALLADOLID - ZARAGOZA

MOMPRESA

MONTAJE DE MAQUINARIA DE PRECISION, S. A.



MONTAJE Y REVISION DE TURBOGENERADORES Y EQUIPOS
AUXILIARES EN CENTRALES TERMICAS Y NUCLEARES

Aptdo. 51. Gijón. Telef. 35 32 40. Télex 87374

Las vías de transformación de la economía formal en irregular

De la explicación teórica a la evidencia empírica*

Carmen Vázquez Arango • Joaquín Trigo Portela**

EL propósito de este trabajo es ofrecer una indagación en torno a las vías por las que las empresas y particulares evaden el registro de su actividad económica. El tema del cauce por el que se escapa al registro es difícilmente separable de la motivación que inspira esa evasión y por ello aparecerá estrechamente ligado.

En una visión amplia, la motivación para ocultar a las distintas autoridades la actividad productiva que se realiza, estriba en eludir la regulación que implica costes. Estos costes pueden ser directos como los fiscales o los de la Seguridad Social o venir inducidos por las normas sobre condiciones de trabajo, calidades de productos, precios u otras que afectan a la cuenta de resultados del agente productor. En la medida en que la inspección administrativa es potencialmente eficiente, sólo en el caso fiscal o de la Seguridad Social, en tanto no se mencione explícitamente, debe entenderse que cualquier referencia que se haga a las cargas a evitar remite a éstas.

METODOLOGIA

El principal problema que afecta al estudio de la parte de la economía que queda «oculta» a los registros estipulados por la legislación es la ausencia de información. Si ya es difícil muchas veces avanzar en el conocimiento de un sector o actividad aun disponiendo de información abundante (por su heterogeneidad, problemas de agregación, pertinencia, actualidad, etc.), cuando se carece de la más mínima información contrastable, la investigación debe centrarse en primer lugar en su obtención, una vez se sepa mínimamente qué es lo que se busca. De ahí que la mayor parte de los trabajos sobre economía oculta sean básicamente intentos de medición de su volumen en base a la aplicación de técnicas que se apoyan en alguna de las características de esta actividad capaz de ser medida y, a partir de ahí se procura llegar a estimar su volumen total.

Según los distintos países, las posibilidades de recurrir a unos u otros métodos de pago, la fuerza de los servicios de inspección pública, la rigidez de la normativa, la fuerza con que

actúan las causas que motivan la aparición de la economía «oculta» y, en cierta medida la predisposición de los agentes económicos a incumplir las normas que les son aplicables, inciden en el volumen de esta economía y en los medios a través de los que se expresa. Por ello, es difícil generalizar y de dudosa eficacia la aplicación de métodos diseñados para circunstancias muy particulares. En el caso español, la posibilidad de recurrir a pagos con talón bancario sin que haya investigaciones específicas sobre el circuito seguido por estos documentos, la falta de auditorías en la mayor parte de las empresas, la aceptación moral generalizada de la evasión fiscal y, en buena medida, del fraude a la Seguridad Social, limita el ámbito de aplicación de procedimientos basados en el movimiento de talones bancarios o del pago en efectivo. Por otra parte la tradicional inhibición de los agentes económicos respecto a sus obligaciones fiscales y afines impide determinar un momento a partir del cual pueda valorarse el aumento en la parte de la actividad económica desarrollada a través de cauces «paralelos», y al desconocer la base de la que se parte el grado de aumento no capacita para relacionar esa actividad con el total del giro económico.

Como un primer intento que ha de proporcionar las vías por que desarrollar investigaciones futuras señalando su orientación, recientemente recurrimos a la realización de una encuesta un tanto particular. Prescindimos de preguntas directas a empresarios por razones de coste, de tiempo, de dificultad de homogeneizar la información obtenida, de imposibilidad de lograr un grado uniforme de sinceridad y disposición a colaborar. Creemos que cualquier intento que se haga por esta vía encontrará una dificultad insuperable en el lógico recelo de quien incumple una norma a confesarlo, máxime cuando se le piden precisiones sobre la cuantía del incumplimiento, los procedimientos de evasión y las complicidades que pueda haber. Creemos que el avance por esta vía choca con fuertes limitaciones y probablemente conduce o a resultados nulos o a estimaciones claramente insuficientes y, por otra parte, provoca en quienes sean requeridos para colaborar una mayor preocupación por las vías de ocultamiento a que recurren para perfeccionarlas e impedir el relajo de sus mecanismos de control.

Buena parte de los problemas que plantea el recabamiento de información directa creemos haberlos solventado recurriendo a una muestra de profesionales cualificados y conocedores del mundo empresarial justamente en las parcelas más directamente ligadas al ocultamiento con fines de evitar pagos fiscales o atenerse a normas complejas. Así, en base a asesores fiscales, auditores, inspectores de tributos y gabinetes de aso-

* Ponencia presentada en el SIMPOSIO INTERNACIONAL SOBRE ECONOMIA OCULTA celebrado en Madrid los días 17, 18 y 19 de diciembre de 1981 y organizado por la Dirección General de Estudios y Documentación de la Presidencia del Gobierno.

** Profesores del Departamento de Teoría Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la U. C. de Barcelona.

ciaciones empresariales recogimos unas decenas de opiniones, valoraciones y datos sobre las preguntas de un cuestionario que ofreció una información cualificada por la opinión del experto que la aporta, información que al presentarse ya agregada (cada encuestado expone sus conocimientos sobre un conjunto de empresas que conoce directamente pero sin individualizar ni personalizar en los ejemplos) y ser tan amplia como la clientela del entrevistado, puede decirse que no plantea los problemas de agregación propios de datos recabados directamente uno a uno. Por otra parte, al ofrecer esta información, el informante tiene garantía de impunidad por no ser quien asume responsabilidades directas y por no mencionar el caso a que se refiere cada dato individualizable. El recurso a estos profesionales ofrece la ventaja adicional de eliminar la distorsión producida por los propios encuestadores cuando la muestra a analizar es amplia y facilita un cambio de impresiones en el que especificar lo que exactamente se entiende en cada caso, con lo que se pueden combinar las ventajas de un cuestionario cerrado con la viveza del contacto directo.

Por supuesto que incluso el recurso a este método no garantiza la corrección en el tratamiento de la información obtenida ni siquiera la posibilidad de generalización. Hay en concreto un sesgo zonal pues la mayor parte de los encuestados residen y tienen su clientela en Barcelona y Madrid y, otro sesgo sectorial, pues no hay un conocimiento similar de todas las actividades. Estas deficiencias son fácilmente subsanables con una ampliación de la base de la encuesta que palie estas limitaciones manteniendo la sinceridad de respuestas y la calidad del conocimiento del entrevistado. Otra posible diferencia derivaría de la ponderación de las respuestas obtenidas, pues si bien en muestreos sobre unidades económicas es legítimo dar el mismo peso a cada respuesta, en este caso se ha considerado con mayor peso la información ofrecida por los entrevistados con más años de experiencia en la actividad y con conocimiento de un mayor número de empresas, si bien se dio una cierta regresividad a este criterio en el sentido de entender que, aunque el conocimiento de más firmas y las mayor experiencia profesional provee de mayor conocimiento, a partir de cierto momento, la formación obtenida no crece en proporción directa y lineal al número de años en la profesión, si bien sigue aumentando.

Por último, en el diseño del cuestionario que se ofreció se han tenido en cuenta consideraciones teóricas incorporadas al acervo de la teoría de la Hacienda Pública, aunque en muchos casos, poco presentes en la praxis actual de los hacendistas. Así, con base en L'Einaudi y en su tratado «Principios de Hacienda Pública» consideramos que es el incremento de la carga fiscal el que, junto con los gravámenes asociados, promueve la aparición de un terreno sin control de parte de la actividad económica. Su ejemplo es el contrabando, que viene originado por la cuantía del arancel y el grado de riesgo que asume el cotrabandista, quien considera la dificultad de su tráfico, los costes adicionales en que incurre por no poder recurrir a los medios habituales y la rebaja en el precio que ha de ofrecer a su cliente para inducirle a aceptar sus géneros; si el margen restante compensa el riesgo de pérdida de mercancía, multa y prisión, se correrá; en caso contrario no. Como proposición normativa sugiere fijar los tipos del arancel a un nivel suficientemente bajo como para desalentar al contrabandista potencial. Añade que si la exacción es lo bastante fuerte se creará un clima social contrario a ella que dificultará la persecución del infractor y fomentará la benevolencia del encargado de la inspección e infracción, con el riesgo de entrar en un proceso de causación acumulativa. Las consideraciones de acti-

vidad, implicaciones internas y externas, y la cuantía de la evasión vendrían inducidas por la naturaleza de las normas que traten de eludir y el marco en que se desenvuelva la actividad en cuestión.

En los dos últimos años la «economía de oferta» ha vuelto a poner de relieve algunas de las implicaciones de la carga fiscal en cuanto a su capacidad de reducir el nivel de actividad económica. De acuerdo con uno de sus exponentes más renombrados, A. B. Laffer, el crecimiento de la presión fiscal va acompañado de aumentos en la recaudación tributaria hasta que se llega a un momento en que la presión fiscal desalienta la actividad productiva, reduce la base a la que aplicar los tipos incrementados y lleva a la reducción de los ingresos fiscales; con ello se tendría que la misma recaudación podría lograrse a dos niveles de actividad distintos, uno con alto volumen de actividad y baja presión fiscal y otro con bajo nivel de actividad y fuerte presión fiscal. En el primer caso los impuestos se moverían en una «zona normal» en la que su aumento implica más recaudación, y en el segundo estarían en una «zona prohibitiva» en que su aumento deprime la producción al nivel de reducir los ingresos tributarios. Las propuestas de Arthur B. Laffer que tienen un gran atractivo y responden a una lógica sencilla, directa y fácilmente comprensible por el empresario o el hombre de la calle, son en cambio objeto de un sinnúmero de precisiones y matices por parte del medio académico que, además de exigir mayor base empírica sugiere considerar el tipo de gasto público como factor que hace variar el límite de presión fiscal tolerable pero, sobre todo, y de acuerdo con Carl S. Shoup sugiere ligar su planteamiento con el de la economía oculta, sugerencia que nos atrevemos a recoger señalando que el incremento de la presión fiscal reduce el nivel de actividad económica que acepta la sujeción a esa presión aumentada pero que, reduce el nivel de actividad en una medida muy inferior puesto que la parte reducida es sustituida —no completamente sino en parte— por la economía oculta. El hecho de que la parte oculta de la economía no supla enteramente la porción de economía legal desplazada por el coste tributario viene dado por el coste de mantenimiento de esta parcela en términos de riesgo que se asume, complicidades que pagar en forma de menor precio, ventajas a que se renuncia (división del trabajo, etc.) de forma que se completaría la visión de Laffer en los términos que sugerimos en la última parte de esta exposición.

MATERIAL RECOGIDO

El cuestionario comprendía 16 preguntas agrupables en 11 ítems que, en algún caso se desdoblaron a efectos de pedir más precisión. Algunas preguntas han sido compuestas y en todos los casos se comentaron las respuestas dadas de forma que se garantizó la comprensión de cada pregunta por parte del entrevistado. Las respuestas se dieron por escrito y se ampliaron en la entrevista en los casos en que se creyó conveniente. Todo ello garantiza la homogeneidad de comprensión de los entrevistados.

- La *primera pregunta* requería si la economía irregular afecta a todas las empresas o si es algo aislable, en el segundo caso preguntaba sobre las características de esas empresas.

Todas las respuestas, que debían basarse en experiencias personales directas coincidieron en señalar que era generalizable y que las diferencias eran meramente de grado. En algún

caso se exceptuaba la empresa extranjera (no todas las empresas extranjeras, por otra parte) resaltando que actuaban a modo de excepción que confirma la regla. En un 10 por 100 de los entrevistados se señaló además la tendencia creciente de este componente de la economía.

De una rotundidad tan aplastante se concluye en que su presencia no es súbita sino que se enraiza en una situación que se prolonga desde hace muchos años con evoluciones particulares que responden a las circunstancias de la coyuntura. Si, sin embargo, sólo recientemente se le da importancia a la economía irregular ello debe ser a causa de aspectos inéditos como su dimensión o de la creación de una conciencia generalizada relativa al tema que, ciertamente, puede responder al mimetismo frente a temas que centran la atención en otros países y ayudan a resolver problemas propios hasta entonces, por lo habitual, considerados banales. Para este viaje no hacían falta alforjas pues el simple hecho de que se concedan amnistías fiscales y se permita la afloración de activos es un reconocimiento claro de una situación irregular, sin embargo dudo que hace tres años hubiera mucha gente dispuesta a afirmar que el conjunto de la actividad económica mantiene un componente irregular. Esto nos lleva a la segunda cuestión planteada.

• La *segunda pregunta* del cuestionario pedía las características nuevas de la economía irregular, si las había. En este punto las respuestas alcanzaron cierta diversidad en cuanto a la enumeración de esas características, dentro de la aceptación de que, hay aspectos nuevos.

En líneas generales se acepta que con la Reforma Fiscal del Ministro, Sr. Fernández Ordóñez cobró un nuevo impulso, si bien no inmediato. En un primer momento, años 1978 y 1979 hubo una cierta disposición a aceptar la nueva fiscalidad que se expresó, entre otras cosas, en el aumento de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas presentadas en 1978 y 1979, pero esa predisposición se quebró posteriormente y en 1981 no subsisten sino jirones. Ciertamente que la aceptación de las nuevas cargas venía ayudada por la convicción del reforzamiento de los servicios de inspección tributaria y de los medios técnicos a su disposición, de tal forma que, incluso el Ministerio de Hacienda pasó en su propaganda, a resaltar el aspecto de contribución a los servicios comunes, a priorizar su capacidad de control, aunque los hechos vinieron a evidenciar que sus medios siguen siendo escasos. Algunas respuestas resaltan que con el régimen de evaluación global y la ausencia de gravamen de los incrementos de patrimonio no se potenciaba la ocultación pero, desde 1977 la situación es distinta. En otros casos se señala que es la confluencia de la mayor presión fiscal con la atonía económica continuada la responsable del crecimiento de la economía irregular pues, en una situación de auge podría aceptarse con relativa facilidad una carga que, en ese caso, no implicaría una merma neta de recursos disponibles.

Como característica particular se señala la puesta a punto de servicios particulares que responden a esta situación, concretamente en el sector financiero, la propia banca pone a disposición de ahorradores que no quieren declarar su patrimonio, certificados de depósitos debidamente remunerados que, al estar a nombre de una empresa o persona que los endosa en blanco y entrega así al depositante, escapan a todo tipo de registro. Sin embargo, en este caso, como en el de las letras colocadas en bolsa subsiste el temor de que en cualquier momento aparezca alguna norma que obligue a su declaración por lo que estas modalidades pueden ser de vida escasa. Siendo declarado el capital, no lo es a veces el rendimiento que pro-

duce, de forma que ni las normas sobre extratipos del Banco de España ni sus servicios de Inspección son capaces de atajar esta práctica. Nada hay nuevo en los extratipos pero sí es nuevo el que los bancos avalen directamente empresas financiadas por sus clientes, con ahorro del coste implícito que suponen los coeficientes y, sin registrar debidamente esos avales, lo que permite un crédito de firma por encima de lo establecido, no deja registro del efecto en cuestión y mantiene para el ahorrador la misma eficacia en cuanto a garantía pues la infracción administrativa de la entidad bancaria no anula la validez legal de la obligación contraída por el avalista. El rizo se riza cuando algunas entidades —incluso directamente alguna grande— libra letras a cargo de ejecutivos de su entidad de las que entrega al depositante un simple resguardo, con lo que hay un ingreso no contabilizado, ajeno a coeficientes y disponible íntegramente.

La sensibilidad de la banca ha venido acompañada de un extraordinario auge de mediadores de dinero especializados en la oferta de estos productos y alguno de los cuales es capaz de colocar en un solo año recursos por valor superior al pasivo de terceros total de bancos medianos. Los depósitos en finanzas no miembros de la ASNEF juegan el mismo papel, y, si bien suelen recoger fondos de particulares, en ocasiones también recogen los beneficios retenidos por empresas —que no los han declarado— y que, posteriormente, por dificultades de tesorería aparecen como nuevas aportaciones de capital debidamente registradas.

Otro aspecto es la dimensión de continuidad de la actividad irregular, que lleva a la constitución de empresas: completamente al margen de los requisitos normales de actuación y que, en muchos casos, probablemente no serían capaces de subsistir de acuerdo a la regulación que las afecta. En ocasiones, empresas que se dan de baja y, formalmente, desaparecen se rehacen con una nueva estructura y planteamiento acordes a la opción escogida. Todo ello evidencia la evolución de los métodos de administración y registro de estas actividades que, van más allá de las tradicionales contabilidades dobles.

Puede fijarse un acuerdo generalizado en la imputación de la novedad motivadora a la *mayor presión fiscal*, si bien, se señala que ha coincidido con un proceso de *agravación continua de la carga que supone la Seguridad Social*. Es la combinación de ambos procesos la que se resiente tanto por el nivel del segundo gravamen como por el salto dado en el primero y por la presencia de ambos en una situación de estancamiento económico con escasas perspectivas de mejora inmediata y con la expectativa de una mayor presión fiscal si ciertas posibilidades políticas se materializan. Las expectativas juegan también a favor de la promoción de la economía irregular. Una respuesta señaló que también incide el temor a la fiscalidad en casos en que se desconoce su exacta cuantía.

• La *tercera cuestión* pedía enumerar las razones que llevan a las empresas a entrar en todo o en parte de la economía irregular. A esta pregunta sólo en un caso se hizo referencia a la continuidad de estar al margen de la regulación aunque se añadían aspectos nuevos. Por primera vez en el cuestionario se dieron afirmaciones «justificativas» de esta actitud: el despilfarro burocrático, la falta de servicios públicos, el sentimiento de engaño por los políticos..., sin embargo, ninguna de estas causas venían aisladas sino arrojando —en algunos casos únicamente— otras motivaciones más pedestres.

En ocasiones la entrada en la economía irregular viene motivada por las propias relaciones mercantiles, la presencia en el mercado conecta con prácticas irregulares, genera familiaridad y ayuda a su aceptación. En algunos casos el cierre de una

operación o el mantenimiento de un cliente obliga a continuar con la cadena.

Un tercio de los encuestados apuntan la imposibilidad económica de hacer frente a los pagos que se originarían de estar en la economía regular, e incluso el cuestionamiento de la supervivencia de la empresa fuera de la economía oculta. Una variante de esta argumentación recoge el incremento de la competencia que si recurre a prácticas irregulares con lo que es capaz de ofrecer unas condiciones que no son asequibles en el marco de la plena regulación, la autodefensa es la que obliga entonces a incumplir lo que en algunos casos se rechazaría por escrúpulos morales pero que ocupa un segundo lugar ante la opción de la supervivencia. «Primum vivere, deinde...» En los términos de la teoría de la elección podría decirse que hay una ordenación «lexicográfica» en la que la preferencia está por la continuidad de la empresa, después viene el cumplimiento de normas y la obligación tributaria y anejas. El textil es uno de los casos, junto con la construcción, en donde más pesan este tipo de consideraciones; la alimentación se encuentra al mismo nivel.

Por último, aunque señalado sólo por un 10 por 100 de los encuestados, se considera la finalidad de mejorar los beneficios que, de otro modo quedarían minorados. En el sector servicios es donde, sobre todo en el caso de los profesionales sin control —o con escaso control— de su colegio profesional pesa más este componente.

La posibilidad de actuación de estas motivaciones está en la ausencia de un suficiente control por parte de la autoridad, bien por falta material de medios, lo que invita a correr el riesgo de sanción, o bien por la levedad de penas en que se incurre, tanto más cuanto que ciertos cuerpos inspectores son sensibles a la situación del contribuyente y utilizan el margen de interpretación a su alcance para reducir la penalización a aplicar. La motivación de defensa de puestos de trabajo reduce las sanciones por demoras en el ingreso de las cotizaciones a la Seguridad Social por cuenta de las empresas y facilita el acuerdo con Magistratura en cuanto a pagos de deudas pendientes.

• Las preguntas 4.^a, 5.^a y 6.^a recaban los sectores en que más ocultación fiscal se da, preguntaban el porcentaje de esa ocultación y volvían a insistir en si su motivación era básicamente fiscal.

Las respuestas ofrecían una gran homogeneidad: Casi siempre se ha mencionado la construcción, el textil (sobre todo confección) y los servicios, con precisión respecto al comercio al por menor. Al buscar los elementos comunes en esas actividades aparecen como rasgos la sujeción a la Estimación Objetiva Singular Simplificada por un lado y, por otro, las actividades en que hay una gran mano de obra que puede trabajar en grupos autónomos y lugares diferentes. Para mayor precisión, todo lo que conlleva gran cantidad de mano de obra y escasa mecanización permitiendo su realización a domicilio entra de lleno (confección, elaboración de artículos deportivos como balones...).

Las proporciones varían según las distintas actividades dentro de cada ramo; por ejemplo, en la construcción en Cataluña que puede estimarse una ocultación del 40 por 100, según algún epígrafe, sería mayor; p. ej., en las excavaciones podría llegar al 60 por 100, en remendistas (que es el nombre que se da a empresas pequeñas de dos o tres personas), el 80 por 100 y, en promotores, cuando se trata de empresas familiares, 80 por 100. Estas proporciones pueden ser fluctuantes de acuerdo con la demanda de ocultamiento por parte de la clientela; p. ej., en joyería, donde la motivación básica es la evasión del impuesto

sobre el lujo, la proporción de ventas finales no declarada puede llegar al 75 por 100. En este caso confluye una atomización de puntos de venta sin igual en Europa, lo que implica una competencia fortísima no sólo en cada nivel entre materia prima y productor, sino, incluso, entre distintos niveles, de forma que los fabricantes prescinden de representantes y los vendedores producen llegando a contratar a los orfebres que trabajan para los fabricantes y están declarados en Seguridad Social para que les facture en horas libres a costes que, al estar cubierta la Seguridad Social y sin tener gastos de estructura, financieros, ni comerciantes, son imposibles de soportar por los talleres. Otro elemento que favorece el grado de ocultación en este sector es el hecho de que particulares y empresas colocan parte de su patrimonio no declarado en oro y, en menor medida, piedras preciosas. Para acabar con esta disgresión sobre la joyería hay que mencionar un sector afín, el de la numismática y filatelia, donde los tipos que se aplican llevarán a la desaparición de la mayor parte de las subastas públicas.

Por enumerar otras actividades en que la ocultación es masiva, aunque quizá su incidencia recaudatoria no sea muy fuerte, hay que señalar la artesanía, la venta en ambulancia, las explotaciones agrícolas, etc. La enumeración de estas actividades, casi siempre induce a creer que la industria escapa a prácticas de ocultación, lo que no es cierto. Los talleres que facturan para grandes empresas y que, p. ej., utilizan moldes de éstas, se sirven de esos moldes para una producción adicional que giran directamente a las tiendas de recambios, en ocasiones utilizando incluso materiales de la empresa cliente cuya merma es explicable. Cuando se da un plan de reestructuración en el textil, los telares que debían achataarse continuaban funcionando en domicilios privados con dos y tres turnos, altísimos cuidados para evitar deterioros y una especialización extrema para aprovechar las ventajas específicas de la máquina; en otros casos ese material «achataado» funciona en la fabricación de tejidos menos exigentes en zonas alejadas a donde funcionó anteriormente, las desventajas de la división se palian con la mayor productividad del personal que se ha vuelto «autónomo», con la eliminación del absentismo, con la ayuda de personas que en otro caso estarían completamente ociosas y a las que no cabe considerar como fuerza laboral (niños o jubilados). El proceso de desmembramiento del sector textil ha llevado a que haya pueblos enteros dedicados a alguna producción especializada y que no consta en parte alguna. Cuando se llega a estos niveles el peso del mimetismo es fuerte, nadie quiere permanecer en una situación que deteriora su posición económica relativa y sigue el ejemplo de los pioneros.

Junto a los sectores mencionados del textil, construcción, algunos servicios (sobre todo comercio y profesionales) hay que añadir los que tradicionalmente suelen escapar a todo control, p. ej., la recuperación de productos cuya dimensión económica siempre se minimiza y que en la actualidad sirve como fuente de aprovisionamiento de fondos con los que la empresa hace frente a pagos «B», ha crecido el volumen de género textil y de confección al que se califica como tarado y se vende directamente a minoristas a precios formalmente de subproducto. En el caso de las chatarras, si se considera que es el imput principal de la industria siderúrgica no integral es fácil hacerse una idea del volumen de negocio implicado a precios de contabilización que no guardan relación con los reales¹.

En el ámbito de los bienes de lujo la presencia de la economía oculta es apreciable. Además de lo expuesto sobre joyería

¹ Lo mismo es aplicable a la recuperación de papel y plástico.

puede añadirse que en la industria del cuero y la peletería, incluso la alta peletería, actúan, aunque a nivel menor, los mismos mecanismos del textil. Los servicios de confección directa a particulares —distinta de la confección en serie para empresas que suministran el género y los patrones— el grado de ocultación es similar al que se da en la rama industrial de la actividad. Incluso grandes marcas, acreditadas desde hace años realizan en régimen de servicios de terceros una parte de su producción que llega al 80 por 100.

• La *pregunta séptima* pedía exactamente las vías por las que se pasan a la irregularidad toda o parte de la actividad de una empresa.

Las respuestas combinan las formas tradicionales de ocultamiento llevadas a un grado superior, con planteamientos nuevos. Entre los primeros están el ocultamiento de ventas y pagos que no plantea dificultades en la medida en que los servicios de inspección carecen de medios para realizar auditorías, pasajes, recuentos físicos, etc., todo ello instrumentado con pagos preferentemente en efectivo o con talones al portados sin cruzar. La creación de empresas fantasma, las dobles contabilidades, etc., entrarían en esta línea. Como innovación en apoyo de estas prácticas hay que mencionar la adecuación del sistema financiero a las necesidades derivadas de ocultación de fondos o a la generación de medios de pago no registrados en el giro normal de la empresa (rendimientos no declarados de dinero declarado o rendimientos y principal no declarados de forma que los primeros permitan la realización de ciertos pagos que suelen ser comisiones de compra, sobresueldos de empleados o usos afines).

El problema principal con que se choca en este aspecto es la resistencia que en este punto sí tienen los consultados a develar estas vías, pues esta información constituye para algunos su tecnología, auténtico «know-how» con el que pueden prestar a sus clientes el servicio por el que se les paga. Sin embargo, ejemplificando con el caso textil puede evidenciarse la transformación que está recomponiendo a fondo y rápidamente la actividad.

En la década de los cuarenta, en el proceso que va de la materia prima (lana o algodón) al producto de confección acabado, puede mencionarse una secuencia que pasa por la hilatura, tintado, tisaje, apresto y almacenista de donde va al comercio o al confeccionista. En este proceso, el tejido se vendía según escandallo a un precio fijado, aunque en realidad la mayor parte del producto era colocado a precios superiores a los prefijados en un 50 por 100. En la actualidad, el antiguo almacenista, bajo la denominación de «transformista» o «tercista» es quien domina el sector: compra de hilo (pues por las características de la maquinaria en cuanto a husos, púas, etc., no es fácil pasar este proceso al negro) y lo entrega a los tejedores para que le elaboren el tejido; estos tejedores no están registrados, suelen ser particulares o pequeñas empresas sin licencia fiscal, con alta en Seguridad Social como autónomos, o ni eso, y que utilizan maquinaria procedente del primer o segundo plan de reestructuración textil. El ahorro de costes que supone este sistema se complementa con la modalidad de pago (por pasadas y tiempo) que, al ser el mismo al margen de la calidad o precio en el mercado del tejido, permite un margen adicional si se ha previsto debidamente la demanda. El propio transformista puede después pasar a la confección a través del mismo sistema de dar trabajo a terceros. Los trabajadores en este régimen, anteriormente llamado «a manos», en ocasiones compatibilizan su labor con la inclusión en nómina de alguna empresa (en la que su rendimiento baja y su absentismo sube) donde no hacen jamás una hora extra por cuanto la rentabili-

dad obtenida con el trabajo directo es superior. Los tejedores con este sistema provienen en buena parte de los contramaestres de fábricas «reconvertidas» en algún plan, que conocen la maquinaria con la que se han quedado y puesto en funcionamiento gracias a su cualificación y que, no han tenido problemas de ajustarse gracias a la indemnización percibida con arreglo al plan. Algún industrial tejedor comprendiendo las ventajas del sistema ha procedido al desmantelamiento de sus instalaciones y a su reubicación dispersa, compensando los costes de distribución de materia prima y recogida de producto acabado con los fuertes incrementos de productividad y ahorro de cargas de todo tipo; a título de mero ejemplo, puede mencionarse la zona del Alto Llobregat como una de las que más lejos han ido en esta remodelación, si bien es factible escuchar en zona de viviendas de cualquier parte del Vallés Occidental a altas horas de la madrugada el funcionamiento de estas máquinas. Esta remodelación sectorial es mucho más profunda en el caso de la lana que en el del algodón por razones técnicas.

Las particularidades de la legislación fiscal pueden dar lugar a actuaciones que, en ausencia de medios de verificación, permiten ocultar los recursos obtenidos con el fraude fiscal. Por ejemplo, en 1975 había en la provincia de Barcelona 1.500 urbanizaciones de las que sólo 85 estaban en la Junta de Evaluación Global, en 1976 procedieron a una enérgica revalorización de las parcelas pendientes de venta que realizaron en 1979 y 1980 registrando fuertes pérdidas.

En fin, como tantas veces ocurre, la búsqueda de salidas individuales a problemas generales arriesga el futuro de la actividad. La rapidez con que se aceptan las salidas expuestas abre una opción que no supone una solución social a los verdaderos problemas de reconversión que afectan a muchas actividades. Con el tiempo, el recurso al desmembramiento empresarial es incapaz de asimilar las innovaciones técnicas y el ahorro inmediato de costes que supone, no garantiza, frente a la aparición de otras empresas dotadas de nuevos medios y organizadas de modo que los factores que propiciaron la disolución de las precedentes, no tengan un peso significativo, y si este proceso no se da internamente, no habrá forma de impedir que se dé en otros países y en circunstancias en que ni siquiera se dispondrá de fuerza organizativa suficiente para pedir una protección arancelaria defensiva. La generalización del escapismo que, en el fondo está presente en la economía oculta, al no enfrentar los problemas reales limitándose a eludirlos, únicamente posterga la confrontación.

• Las *preguntas octava y novena* se referían al grado de acuerdo entre los distintos actores económicos en la empresa para sortear la legislación laboral y fiscal y la actitud entre empresas respecto a los mismos temas.

En el plano interno, ya desde 1979 los salarios se declaran bien, excepto en el nivel de altos ejecutivos en que, en bastantes casos se mantiene un complemento no declarado. Probablemente la combinación del fantasma del paro con la exigencia de clarificación por parte de las empresas han llevado a esta transparencia. La clarificación se refiere a aquellas empresas que tratan de pactar remuneraciones laborales en bruto, dejando que cada trabajador asuma directamente su carga fiscal mientras que, hace sólo seis años, los pactos se hacían en términos netos con la dificultad, ante cada cambio de legislación fiscal, de que el trabajador podía encontrarse con aumentos inferiores a los esperados, la empresa evita problemas y puede planificar mejor la evolución de sus nóminas. Aunque con algún recelo en el caso de los cuadros, el sistema es aceptado porque la eventualidad del paro lleva a preferir la

nómina completa y bien declarada para prevenir contingencias por si fuere necesario recurrir al subsidio de desempleo.

Además de los factores económicos expuestos parece incidir, en esta reorientación, el hecho de que hay cierta desconfianza, posibilidades de chantaje y miedo a las denuncias que pueden sobrevenir caso de no cumplir estrictamente las normas. Excepto en el caso mencionado de directivos de confianza, fuertemente interesados en evitar una mayor carga fiscal y conocedores de las vías de generación de fondos, la ocultación en cuanto a percepciones salariales tiende a reducirse, siendo aquí la vía de escape la supresión de la condición de asalariado.

Entre empresas de un mismo ramo los acuerdos duran, como siempre, el tiempo de llegar al teléfono para explicar cómo transgredirlo. La competencia dificulta el llegar a acuerdos significativos estables, y el innovar en la transgresión de normas sirve más de ejemplo y acicate que otra cosa. En algunos casos, si el asesor gremial tiene fuerza y aceptan por parte de los asociados puede conseguirse que se adopten líneas conjuntas de actuación frente a la inspección fiscal u otras, y en estos casos suelen seguirse las directrices eficaces. Ocasionalmente puede haber acuerdos para ayudarse mutuamente a ocultar parte de la actividad, pero esos acuerdos suelen ser puntuales y transitorios.

El acuerdo y colaboración es mayor entre empresas que ocupan eslabones sucesivos en la cadena de producción. Aquí puede pesar la necesidad de mantener la cadena o el acuerdo con las ventajas que proporciona, al haber mayor confianza, el efecto de aprendizaje no deriva únicamente de la observación y tiene la consecuencia de ser estable.

- La siguiente cuestión hacía referencia al impuesto o impuestos en que el volumen de ocultación es mayor y pedía porcentajes de evasión según sectores.

La dimensión del ocultamiento es función de la facilidad y de la cuantía evadible. La primera depende de los registros de la autoridad supervisora o tributaria y de sus servicios de inspección, la segunda de los tipos fiscales y la cuantía de la base, corregida por el grado de riesgo que se asume y el volumen de sanción en caso de no lograr el ocultamiento.

En principio parece haber acuerdo respecto a que los dos gravámenes que mayor se da la ocultación son los impuestos estatales y la cotización empresarial a la Seguridad Social. En lo relativo a los impuestos estatales llevan la primacía los indirectos, tráfico y lujo, seguidos del directo sobre las empresas (beneficios). En cuanto a la Seguridad Social las pequeñas empresas no pagan sus cuotas por problemas de tesorería, las grandes medianas para poder jugar con la demora y sacar un provecho adicional de la cuota diferida, cuidando, siempre que es posible, de ingresar la cuota obrera. En principio las retenciones de ingresos personales por el Impuesto sobre la Renta se ingresan, si bien proliferan las peticiones de demora, fraccionamiento, etc., ligadas siempre a dificultades crecientes de las empresas, que hace tres años ni siquiera se plantearían pero que hoy van proliferando al contar con la necesaria comprensión por parte de las Delegaciones Provinciales de Hacienda que, conscientes de las dificultades que generaría su exigencia inmediata, muestran flexibilidad.

La fiscalidad municipal es más difícil de eludir y simplemente se demora hasta el último momento, aunque en algunos casos no se declara esperando la posibilidad de prescripción, o se paga con recargo.

La restricción básica, que sobre todo opera en lujo, es evitar el incurrir en delito fiscal. A la vista de las sanciones que se imponen, el temor a incurrir en este delito se va desvaneciendo y crece la propensión a asumir el riesgo implícito en una

evasión creciente. En el caso de la tributación local el impuesto más gravoso es el de radicación, en el que la vía para reducir su presión sobre las empresas —el recurrir las valoraciones— es lenta y costosa.

Los actos más eludidos a la hora de declarar son, aparte herencias, donaciones y venta de pisos, las comisiones ganadas por agentes de ventas. En cuanto a tributos particulares hay un gran abanico de criterios, destacando en cuanto a la cuantía de la estimación de los porcentajes no gravados la dada por los inspectores fiscales, ni siquiera ponderando adecuadamente las distintas respuestas es fácil fijar una cifra apropiada por lo que las cifras que siguen deben entenderse no sólo como estimaciones al igual que las dadas hasta ahora sino como centro de un campo de variación que es tanto mayor cuanto menor es la empresa a considerar y cuanto mayor es la práctica evasora de la actividad en que se mueve.

El lujo se evade en la cuantía total permitida por la restricción evitar el delito tributario. El impuesto sobre las empresas (beneficios) se elude en un 80 por 100, tráfico entre un 70 por 100 y 80 por 100. En el caso de los profesionales la evasión suele estar entre el 60 por 100 y 70 por 100. En el caso concreto de la construcción el tráfico se paga al 25 por 100 de lo que correspondería, lo que implica una ocultación del 75 por 100. En radicación se elude todo lo que da de sí el juego de la alteración de metros cuadrados.

La trayectoria de la defraudación mantenida estable en proporciones hasta el año 1975-76 disminuyó en los años 1977-80 y vuelve a subir con fuerza en 1981. En los años finales de la pasada década más que incrementar la defraudación se procuró, donde fue posible, pasar plenamente al sector oculto o pasar por completo una parcela entera de actividad tratando de mantener «presentable» el resto; ahora se combinan ambas prácticas. La incidencia de los asesores fiscales, se ha mostrado más en el asesoramiento respecto al aprovechamiento de las ventajas legales a la hora de minimizar la carga fiscal o de agotar plazos que no en la recomendación de elusión plena, si bien no puede decirse que en la actualidad, y en concreto en algunos gremios esa sea la tónica actual. La beligerancia contra el peso del sector público apoyada en medidas concretas claramente espectaculares como el impuesto de lujo en el caso de joyería (sobre todo numismática) o recientemente con la licencia fiscal ha propiciado este cambio de actitud ente los asesores que, probablemente, se atemperará en el futuro.

Prescindiendo de las connotaciones políticas que comporta la referencia a las bolsas de evasión fiscal, desde una óptica meramente económica, el hecho es que una exigencia de cumplimiento estricto de la legislación fiscal comportaría, al menos en un primer momento, un serio cuestionamiento de la viabilidad de la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas ya resentidas por el deterioro de su cuenta de explotación durante los últimos años y con una tradicional escasez de capital. El fuerte incremento de costes derivado de la eliminación de la evasión fiscal, incidiendo junto a las cargas financieras impide posiciones principistas al respecto y requiere de gran cautela no sólo en la hora de sugerir medidas, sino incluso de hacer valoraciones.

- La pregunta onceava inquiría sobre la incidencia del mayor control sobre saldos bancarios. La respuesta fue la de potenciar el pago en efectivo en todo los casos, y, paralelamente, como otra consecuencia de la Ley 50/77, ha fomentado una separación más nítida entre las actividades declaradas y las ocultas con mejores contabilidades en ambos casos.

- La siguiente cuestión se refería a la significación del trabajo tiempo parcial en las actividades en que fuera significa-

tivo. Junto a las respuestas «standard» de construcción, tejeduría, confección, pequeños talleres que trabajan para empresas y profesionales, aparecen algunas respuestas curiosas como la de pescadores al cerco de pescado azul en algunas localidades mediterráneas, que por la técnica usada pueden descansar algunas horas y compatibilizan perfectamente este trabajo los días que sale la barca con la cobertura de un turno completo en fábricas de la localidad. Este es un caso particular del tradicional pluriempleo que, contrariamente al de los empleados de banca o seguros se da en una actividad completamente ajena a la que, por convencionalismo, puede llamarse principal.

Se acepta en todas las respuestas que este trabajo crece y se convierte en una competencia —en muchos casos—, desleal para con la actividad profesional de la que se obtiene un ingreso constante y Seguridad Social. En el ámbito de los servicios, la reparación de electrodomésticos —línea blanca o marrón— corre a cargo de empleados de fábrica que detraen clientela a los servicios de reparaciones de su empresa o de los distribuidores, pues los precios que aplican al no conllevar cargas adicionales al propio trabajo no tienen competencia, el ejemplo antes citado de los orfebres que trabajan al margen del taller en que están contratados para joyeros minoristas es otro caso de competencia que puede calificarse duramente. En condiciones normales de expansión económica el sobresueldo con que unos empleados mejoran su nivel de vida se obtiene a base de las horas extras que realizan en sus empresas, lo patológico de la particularidad del actual trabajo domiciliario o a tiempo parcial reside en que, lejos de potenciar la empresa en que se prestan servicios contribuye a debilitarla generando un proceso de deterioro continuo que corroe la eficiencia de la economía y perjudica más a quien más conciencia tiene de la necesidad del cumplimiento de los deberes sociales de los ciudadanos en lo relativo a sus obligaciones legales.

• A la pregunta combinada de la incidencia de un aumento en la presión inspectora o sancionadora sobre la propensión al pase a actividades irregulares frente a la búsqueda de nuevos métodos para sortearla o, eventualmente, cesar en la actividad y de la elasticidad de esa respuesta, se contestó con todo lujo de matices. En primer lugar, lo que ya está en absoluta irregularidad no por ello pasará a situaciones «correctas», sino que encontrará nuevas razones para persistir en la vía emprendida, excepto, quizá, en algunos servicios profesionales.

En segundo lugar mejoraría la técnica de ocultación y se aceptarían los mayores costes que supone, crecería el recurso a asesores especializados y aumentarían los acuerdos entre empresas con esta finalidad. En tercer lugar hay una doble respuesta, en el caso de los empresarios, digamos que con mentalidad de los años cincuenta, para quienes lo esencial es la supervivencia produciendo, se pasaría a la irregularidad o se haría lo que fuere para mantenerse en activo, pero la mentalidad empresarial consciente de su papel motor de la economía y la sociedad está disminuyendo, no sólo porque la educación de las nuevas generaciones es menos competitiva sino porque los valores morales defendidos por los medios de comunicación y generalmente aceptados cuestionan el lucro y reducen el mérito empresarial, con lo que disminuye el estímulo para enfrentar la competencia y la adversidad fiscal en un entorno poco propicio —cuando no hostil—, lo que quizá llevaría a la fácil (pero comprensible) salida de abandonar la empresa, sobre todo si se dispone de capital de cuyas rentas se pueda vivir sin esfuerzo, lo que generalmente es posible si se compara el coste de oportunidad de colocación de los recursos propios de una empresa en títulos de deuda pública frente a la rentabilidad

trabajada de mantener una empresa en marcha con miles de problemas.

En cuarto lugar se apuntó una salida no prevista en la pregunta, la abierta «rebelión fiscal», si bien considerando que la desorganización empresarial y la escasa solidaridad cuestionaría la eficacia de una actitud así, si bien las circunstancias podrían favorecerla.

La responsabilidad de cualquier opción se imputaría siempre al responsable de la nueva medida, y en el caso extremo del cierre, se dejaría a la inspección fiscal la decisión de si se debe cerrar o no aceptando su veredicto y achacándole las responsabilidades que hubiere en cuanto a reducción de empleos, etc.

En cuanto a la elasticidad de la respuesta, de acuerdo con lo dicho sería del mismo sentido que la fiscalidad, más presión, más economía irregular. La cuantía de la respuesta se acepta que sería proporcional al incremento de la carga al menos, aunque en un 20 por 100 estiman que sería más que proporcional para cubrir el mayor riesgo derivado de la sanción que se afronta. Un caso opinaba que, aun siendo de este tenor, sería menos proporcional por el elevado grado de ocultamiento ya actualmente en práctica y que no facilita una elevación sustancial.

• Las dos últimas cuestiones se referían a la parte de actividad irregular que responde a regulaciones ajenas a la fiscalidad y la Seguridad Social y a la que viene motivada por razones de índole interna de la empresa.

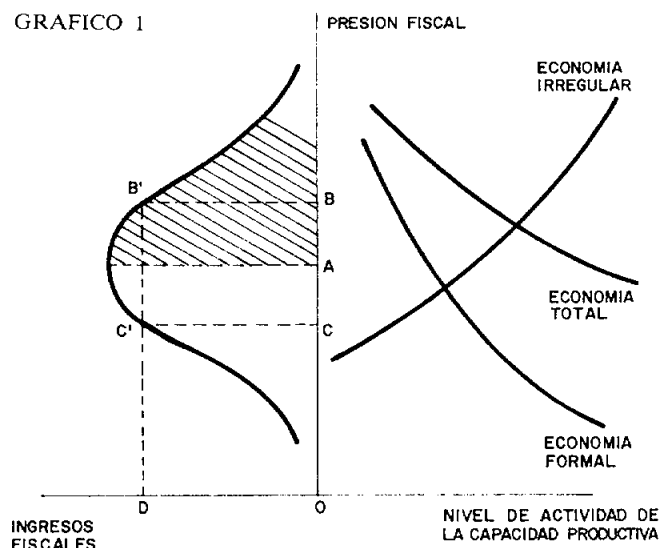
En líneas generales se acepta cierta incidencia de las regulaciones, tanto más motivadoras cuanto más prolijas, pero en la medida en que no hay, en general, medidas supervisoras eficaces ni sanciones apropiadas se incumple sin necesidad de generar un ocultamiento de actividad. Varias respuestas atribuyen a regulaciones de precios mínimos o máximos la proliferación de actividades que encuentran su negocio en esa fijación, en general se trata más de «negocios» aislados que de empresas fijadas al incumplimiento, y se entiende que si la norma crea una oferta inferior a la demanda aparece la tentación a atender ésta con otros productos, o a buscar cómo poner en el mercado lo que tiene una colocación asegurada a un precio remunerador recurriendo a la importación ilegal si es preciso, con todo, como motivación, ésta parece tener un peso reducido.

La presencia de factores internos como reivindicaciones salariales en función de beneficios o dividendos, los problemas de agravios comparativos en situaciones de transparencia y otros favorecen alguna práctica aislada de ocultación sin que se reputa de gran incidencia. En ocasiones puede ser la falta de claridad respecto a alguna situación (comunidades de propietarios, presunciones, etc.) en ningún caso se considera comparable ni de lejos a la incidencia de la fiscalidad o al peso de las cuotas de la Seguridad Social, si bien no se descarta que en un entorno más intervencionista la ponderación que quepa dar a estos factores sea otra.

CONCLUSION Y GENERALIZACION

En base a los delineamientos teóricos mencionados en el apartado uno y a su cotejo con los datos empíricos obtenidos puede reformularse lo allí expuesto para dotarlo meramente de una claridad expositiva que se apoya en un sencillo tratamiento gráfico en que se procuran expresar las conclusiones alcanzadas hasta ahora, provisionales por las limitaciones de la muestra encuestada (34 entrevistas) y del número de empresas conocidas por los encuestados unas (70-80 en promedio) que si bien

GRAFICO 1



es aparentemente enorme —unas 2.500— para el tipo de encuestas de este tipo, al no estar apoyado en datos cuantitativos individuales de cada una, no da la confianza que merecería una respuesta directa con el grado de sinceridad obtenido por el medio a que se ha recurrido. La provisionalidad deriva también de la conveniencia, que se aprecia en las respuestas obtenidas, de recabar también la opinión de responsables de riesgos de empresas bancarias, de intermediarios financieros (brokers) y de ejecutivos profesionales de amplia experiencia para eliminar el sesgo de quienes viven con un prisma particular los problemas de referencia.

En el gráfico 1, se ofrece una combinación de las repercusiones en el ingreso tributario según el tipo fiscal junto con su incidencia en la promoción de la economía oculta. En el eje de ordenadas se mide la presión fiscal entendida como tipo aplicable, o para mantener las nociones usadas en los gráficos anteriores, como diferencia entre precios pagados y precios cobrados, tanto mayor cuanto más se aleja del origen de coordenadas. Tanto a derecha como izquierda del origen de abscisas se miden volúmenes prescindiendo de signos, a la izquierda se recogen los ingresos fiscales y a la derecha el volumen de actividad económica. De esta forma, a la izquierda del gráfico se dibuja una «Curva de Laffer» que relaciona el ingreso fiscal con la presión tributaria; conforme crece la presión tributaria lo hacen los ingresos fiscales, pero al tiempo se genera un desincentivo a mantener la actividad que puede llevar, rebasado el umbral marcado por A a una reducción tal de la base imponible que la recaudación baje. A tipos diferentes la recaudación puede ser equivalente, así, al nivel de presión fiscal B, la recaudación será $OD=BB'$, y al nivel C será igualmente $OD=CC'=BB'$. La diferencia estriba en que con la presión B el nivel de actividad es inferior al que se logra con C, que permite gravar más levemente una base mayor con el mismo resultado recaudatorio.

A este planteamiento, aceptable a primera vista por cualquier empresario, se le han hecho críticas que, curiosamente apenas han caído sobre construcciones teóricas similares, pero prescindiendo de esto y de la dificultad de estimar el punto A que permitiría el máximo de recaudación haciendo la delicia de ciertos políticos, ese óptimo recaudatorio podría estar más arriba si la comunidad creyera que el uso que se hace de los recursos que se le detraen con los impuestos es el apropiado y

le provee de servicios adecuados, y bajaría en caso contrario, igualmente ciertas circunstancias favorecerían el desplazamiento de toda la curva si se aceptaran sacrificios sin contrapartida, como suele conseguirse en situaciones de tensión bélica o períodos de conmoción social, pero al margen de la forma específica de la curva, de la ubicación del óptimo y de las posibilidades de su desplazamiento, el hecho es que, en lo que respecta a la promoción de la economía irregular pueden completarse ambos planteamientos según lo dicho en el primer apartado.

La parte derecha del gráfico 1 muestra la respuesta del nivel de actividad entre modificaciones de la presión tributaria. A medida que la presión fiscal sube descende el nivel de actividad económica legal. A tipos suficientemente altos, en ausencia de una capacidad inspectora y sancionadora, suficiente por parte de la autoridad económica, cabe la posibilidad de que la actividad irregular rebase la formal, sin que, por el momento, sea posible discernir cuál es el grado de presión fiscal al que se conseguiría ese rebasamiento, que, por otra parte, requeriría que el proceso continuara sin generar reacciones drásticas tendientes a eliminarlo, caso que es el más probable. Si mediara satisfacción de los contribuyentes respecto al uso de los recursos fiscales por cuanto se creyera que los servicios públicos compensan el drenaje de fondos con que se financian debido a su buena administración, el punto en que la economía irregular alcanzase la formal sería más alto o, quizá, ni siquiera llegarían a cortarse.

De otro lado, si la presión fiscal subiera paulatinamente conforme la economía mantiene un buen ritmo de crecimiento, sus efectos se dejarían sentir con menor dureza y ello frenaría el ascenso de la economía irregular, si bien las motivaciones que la generan no dejarían de tener incidencia.

Los efectos potencialmente peligrosos sobre el futuro de la economía se recogen en el gráfico 2. La economía irregular se acompaña del crecimiento del autoconsumo y del trueque, que en las sociedades avanzadas puede ser de bienes por bienes, bienes por servicios o servicios por servicios como cuando un asesor fiscal representa fiscalmente al médico que le atiende sin que medien pagos monetarios entre ellos. Si el coste de oportunidad de recurrir a un servicio externo sube, habrá una menor propensión a utilizar ese servicio; ejemplo, si a consecuencia del crecimiento de la tributación por renta la percepción derivada de una tarde de trabajo descende en términos reales mientras que el coste de los servicios prestados por terceros sube o se mantiene, se fomenta el hacer directamente desde las reparaciones del automóvil a la pintura de la vivienda propia, con una reducción de la esfera mercantil global. Si bien esos componentes no son todavía fuertes —o no parecen serlo— en el futuro podrían encontrar un terreno cada vez más propicio conllevando además una reducción en la oferta de los servicios directos de quien restringen su oferta para trabajar en asuntos propios, afectándose así la oferta profesional suplida por la ocupación alternativa. En este marco, el proceso de división del trabajo y de especialización creciente encuentra un freno que actúa conjuntamente con la menor capacidad de innovación técnica de la economía irregular y contribuye a fomentar una economía menos capitalizada, más alejada de tecnologías punteras y candidata a ocupar posiciones de creciente dependencia en el mercado internacional.

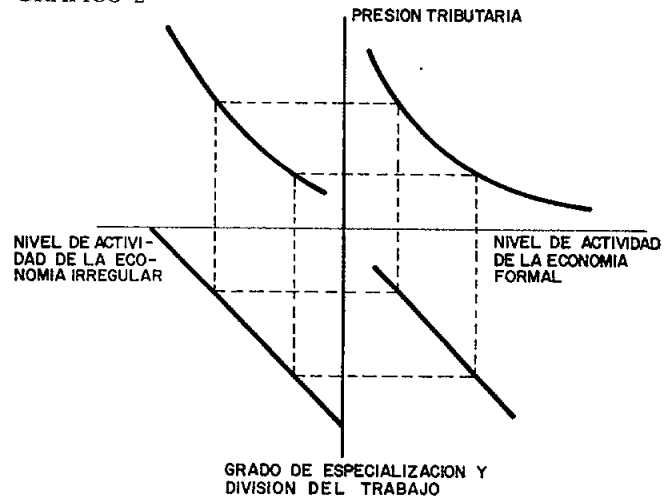
Si la economía está abierta a intercambios con el exterior y la presión fiscal, en lugar de afectar de forma igual a todos los factores productivos grava más unos que otros, en ese caso se procederá a una salida al exterior de esos factores, tanto más rápida cuanto mayor sea su movilidad (o la elasticidad de su respuesta a modificaciones en las cargas que les afecten), en

cuyo caso los efectos depresivos a largo plazo podrían ser aún mayores.

El cuadrante A del gráfico 2 muestra la respuesta del nivel de actividad legal de la economía ante la variación de la presión tributaria, mientras que en el cuadrante B se relaciona ésta con el crecimiento de la economía oculta. El cuadrante C relaciona el crecimiento de la economía oculta con el grado de división del trabajo y tecnificación de la economía, de forma que, conforme la economía irregular junto con el autoconsumo y el trueque ocupan una parcela mayor en la actividad económica global, menor es la división del trabajo a la que se accede. Por último, el cuadrante D, por derivación de los otros, señala la correlación positiva entre crecimiento de la actividad económica formal con la división del trabajo, dependiendo ésta, en última instancia, y de acuerdo a la visión simplificada del cuadro, del nivel de presión fiscal.

La reducción del peso de la economía oculta es, pues, una condición de continuidad en el crecimiento del grado de desarrollo de un país, siempre que su reducción vaya acompañada de su sustitución por una economía formal debidamente motivada, pues en el caso de buscar su eliminación por la vía de la coerción sancionadora, en ausencia de estímulos positivos para el fomento de la inversión y la actividad empresarial, el combate contra el componente irregular (tal como al parecer se está desarrollando en Italia con auténticas batidas inspectoras

GRAFICO 2



contra la economía irregular) puede agravar los problemas de desocupación, atonía inversora, descenso de productividad y otros que configuran la situación presente en los países en que más ha florecido la economía irregular.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA USADA EN EL TEXTO

- LAFFER, A. B., *The ellipse: An Explication of the Laffer Curve in a Two Factor Model*, Ed. A. B. Laffer Associates, julio 28, 1980.
 SHOUP, CARL S., «Economic Limits to Taxation», *Atlantic Economic Journal*, 1.º trim. 1981.
 EINAUDI, LUIGI, *Principios de Hacienda Pública*, Ed. Aguilar, Madrid, 1958.
 SYREN, JEAN-LOUIS, «Une tentative de justification théorique de la proposition 13: la courbe de Laffer», *Chroniques d'Actualité de la SEDEIS*, 15 febrero 1980, (también en *Problèmes Economiques*, n.º 1.670, 23 abril 1980).

BIBLIOGRAFIA GENERICA SOBRE ECONOMIA IRREGULAR

- LAFFER, A. B., *The practical implications of global monetarism*, H. C. Wainwright & Co., mayo 1977.
 GUTMANN, PETER M., «The subterranean economy», *Financial Analysts Journal*, nov.-dic., 1977.
 GUTMANN, PETER M., «Statiscal illusions, mistaken policies», *Challenge*, nov.-dic., 1979.
 STOLERU, LIONEL, «Le travail noir "hors la loi"», *Futuribles* n.º 26, septiembre 1979.
 KLATZMANN, ROSINE, «Le travail noir» *Futuribles* n.º 26, septiembre 1979.
 FEIGE, EDGAR L., «How big is the irregular economy?», *Challenge*, nov.-dic., 1979.
 TANZI, VITO, «L'economia sotterranea degli Stati Uniti: stime e implicazioni», (*Moneta e Credito*, septiembre 1979).

- IRS, USA, «Estimates of income unreported on individual income tax returns», *Internal Revenue Service*, USA, septiembre 1980.
 «Le travail noir en Europe et aux USA», *Intersocial* n.º 61, junio 1980.
 ROSANVALLON, PIERRE, «Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles», *Le Debat*, junio 1980.
 BAGET, R., «El trabajo negro en Europa», *Documentación para dirigentes*, Comunicación n.º 3, septiembre 1980.
 AMSELLE, JEAN-LOUP, «Economie souterraine, économie sans mystère», *Futuribles*, n.º 40, enero 1981.
 SABA, ANDREA, *La industria subterránea*, Institución Alfonso el Magnánimo de Valencia, 1981.
 SABA, ANDREA, «La economía sumergida», *Leviatán*, 4.ª época, n.º 3, primavera 1981.
 HENRY, STUART, «*The hidden Economy*», Ed. Martin Robertson, Oxford, 1978.
 HOROSZOWSKI, PAWEŁ, *Economic Special-Opportunity Conduct and Crime*, Lexington Books, Massachusetts, 1980.

ESTUDIOS PARA EL CASO ESPAÑOL

- MOLTÓ, M. A., «La economía irregular. Una primera aproximación al caso español» *Revista Esp. de Economía*, jul.-sept., 1980.
 LAFUENTE, ALBERTO, «Una medición en la economía oculta en España», *Boletín de Estudios Económicos*, diciembre 1980.
 VÁZQUEZ ARAGO, CARMEN, «El crecimiento de la economía oculta», *Horizonte Empresarial*, n.º 1.909, octubre 1981.
 VÁZQUEZ ARAGO, CARMEN, «La cara "oculta" de la economía», *Horizonte Empresarial*, n.º 1.906, junio 1981.

Junta General de Accionistas de ERT

El día 21 de mayo, se ha celebrado en segunda convocatoria la Junta General de Unión Explosivos Río Tinto, S.A. bajo la presidencia de don Ignacio Herrero Garraida, marqués de Aledo, y en la que se aprobaron la gestión del Consejo de Administración, las cuentas del ejercicio 1981 y los diversos acuerdos que se propusieron.

DATOS DE ERT CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO 1981		
	1981	1980
	(millones de ptas.)	
Ventas	167.296	140.342
Resultado neto del ejercicio	114	16
Amortizaciones	4.700	4.413
Recursos netos generados	4.813	4.429
GRUPO ERT		
	1981	1980
	(millones de ptas.)	
Ventas consolidadas	227.108	192.573
Exportaciones consolidadas	52.366	40.736
**El balance y cuenta de resultados de ERT está auditado por Price Waterhouse.		

Del discurso del Presidente, don Ignacio Herrero Garraida, Marqués de Aledo:

"Es justo destacar que los resultados brutos, modestos pero suficientes para que no se descapitalice el patrimonio social, fueron conseguidos no sólo en plena persistencia de la crisis económica mundial, sino también padeciendo adversidades más peculiares, algunas de las cuales afectaron específicamente a determinadas ramas de nuestra producción y otras constituyeron una carga general sobre el conjunto de nuestros resultados económicos".



"El aumento del gasto público y, por tanto, del déficit presupuestario, sigue siendo uno de los puntos más negros de nuestra economía. En este período en que están de moda los consensos entre los grandes partidos políticos, cabría esperar que se pusiesen de acuerdo sobre la supresión tajante de todo gasto superfluo y de un cambio radical en la racionalización de la Seguridad Social, hacia metas de más economía y mayor eficacia".

"Tengo la más arraigada esperanza en el futuro de nuestra sociedad que, evidentemente ha sufrido y aún está sufriendo, los problemas financieros propios de un país que un día optó por superar su atraso, aún a costa de endeudarse con el exterior, y que sus planes para cancelar estas obligaciones mediante una mayor productividad, fueron desarticulados por la crisis del petróleo, la más profunda que ha sufrido la etapa actual de nuestra historia".

"Claro es que no vamos a permanecer inactivos esperando a que la recuperación económica equilibre nuestra cuenta de resultados. Aparte de prescindir de aquellos sectores poco prometedores ya citados, estamos racionalizando todo el esquema de producción y comercialización, estamos imprimiendo una rotación más fluida a nuestros ciclos, a fin de reducir el costo de nuestro circulante a pesar de la inflación y, en lo que cabe, estamos disminuyendo los riesgos de fluctuación de moneda, convirtiendo paulatinamente nuestro endeudamiento exterior en créditos en pesetas. También esperamos que la política de crear nuevos cauces para dotar a la industria española de los créditos a largo que tan perentoriamente necesita, vaya acompañada de ayudas también imprescindibles para la reconstrucción de sectores industriales que dependen de esta operación para asegurar su supervivencia".

Al final de su discurso, el Presidente aludió a la posibilidad de que sea ésta la última Junta que preside por razones de edad y

agradeció a los accionistas de la Empresa, al Consejo de Administración y a todos los empleados de la Sociedad, la fidelidad, abnegación y entusiasmo con que han colaborado en todo momento.

Del discurso del Consejero Director General, don Juan Miró Chavarría:

"Se ha aumentado un 30% las exportaciones del Grupo alcanzando una cifra superior a 52.000 millones de pesetas".

"Los gastos financieros aumentaron un 19% en valor relativo y 2.800 millones en valor absoluto de los que 1.100 millones se debieron a quebranto de moneda y el resto a aumento de capital utilizado. Si se tiene en cuenta que en 1980 crecieron un 77% en valor relativo y 6.400 millones en valor absoluto se convendrá conmigo en que 1981 ha marcado una desaceleración de este crecimiento a pesar de que los intereses tanto en España como a nivel internacional han sido muy elevados".

"Pese a que 1981 ha sido un año nefasto para la economía española, la productividad de ERT ha aumentado una vez más; en efecto, las ventas han pasado de 12,8 millones por persona a 16,4 millones por persona y el valor añadido de 3,2 millones por persona a 3,95 millones por persona".

"ERT ha de intentar una estructura de balance sólido y una cuenta de resultados confortable que le permita afrontar competitivamente a la CEE y, para ello, atacar decididamente una reestructuración industrial que permita conseguir el objetivo anterior, en el plazo más breve posible".

"Creemos que tras una situación estacionaria de un par de años llegaremos a beneficios sensibles en 1983-84 a más tardar y que, a partir de 1985, se puedan paliar nuestras preocupaciones".

UNION EXPLOSIVOS RIO TINTO, S.A.

La economía irregular en el mercado de trabajo

Algunas líneas de investigación*

Antonio García de Blas • Santos Ruesga Benito

INTRODUCCION

La existencia de importantes parcelas de la actividad económica ocultas a los instrumentos de medición de la Contabilidad Social, está siendo un tema de preocupación en los últimos años, entre los investigadores de la Ciencia Económica. Y ello no porque el fenómeno sea nuevo o desconocido en las economías occidentales, sino porque su intensidad se ha visto incrementada de modo notable en la actual crisis económica.

En especial, este hecho tiene relevancia dentro del mercado de trabajo: un amplio conjunto de actividades productivas y/o comerciales o algunos aspectos de ellas se realizan al margen del conocimiento de los organismos públicos.

Tanto los ciudadanos, en su doble vertiente de agentes de la producción y de consumidores, como la Administración se ven afectados de diversas formas, por la existencia de este sector oculto de las economías nacionales.

La bibliografía existente hasta la fecha sobre esta materia está orientada, fundamentalmente, a estimar la importancia que globalmente pueden alcanzar las actividades ocultas, en relación al Producto Nacional Bruto, de un determinado país; estimaciones, que como se desprende de lo dicho, son de carácter agregado, habiéndose dedicado menores esfuerzos a la realización de estudios más desagregados sobre los colectivos concretos, trabajos básicos para informar sobre los procesos de aparición y desarrollo de la denominada genéricamente como «economía oculta». Sin subvalorar la importancia de las investigaciones de tipo agregado, la otra línea de estudio ha de aportar elementos de información concretos para que los distintos centros de elaboración de la política económica cuenten con instrumentos precisos sobre la situación real del sistema económico.

Es precisamente dentro de esta segunda línea de investigación donde se incluye este trabajo.

Objeto y contenido del trabajo

Las reflexiones que aquí se realizan son producto, en gran medida, de las investigaciones colectivas que sobre el mercado de trabajo, se vienen realizando en la Secretaría de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (actualmente Subdirección General de Coordinación de la Dirección

General de Ordenación Económica del Ministerio de Economía y Comercio) desde hace años, en las que los autores de este trabajo participan¹.

La base de las investigaciones está constituida desde 1980 por un conjunto de encuestas realizadas a empresas de más de 500 empleados, con muestras que sobrepasan el medio millón de trabajadores cada año. Su contenido se refiere, fundamentalmente, a la negociación colectiva, y es, dentro de este marco donde se han desarrollado algunos análisis parciales sobre diversos aspectos de la «economía oculta» en España. Los cuestionarios enviados a las empresas, para 1981, tienen mayor información sobre aspectos relacionados con la materia objeto de este trabajo.

El análisis de este material ha permitido a los autores, profundizar en el estudio de las diversas fuentes de generación de ingresos no declarados, en el mercado de trabajo, y de las posibles líneas de investigación para su conocimiento presente. Se han realizado, también algunos trabajos sobre diversos aspectos de la «economía oculta» parte de cuyos resultados aparecen expuestos en las páginas que siguen.

Así pues, este artículo, pretende reflexionar sobre algunas líneas de investigación susceptibles de utilización en el análisis de rentas «ocultas» o «no declaradas» que se generan en el mercado de trabajo.

Para afrontar este objetivo se ha considerado necesario, acercarse al conocimiento de las causas que explican la aparición y desarrollo de este tipo de ingresos en el mercado de trabajo, así como las fuentes o instrumentos específicos que justifican su existencia. Previamente, se esboza una definición de «economía oculta», que permita delimitar su contenido, proyectándola en el mercado de trabajo.

LA ECONOMIA IRREGULAR: DEFINICIONES Y CONTENIDOS

En la bibliografía existente se han aportado diferentes definiciones sobre el concepto de «economía irregular» (término que se utilizará aquí y por razones que posteriormente se apuntan), lo que ha dado lugar también a la existencia de distintas denominaciones².

¹ Vid.: Ministerio de Economía y Comercio, «La negociación Colectiva 1978, 1979 y 1980. Principales características». Madrid.

* Ponencia presentada en el SIMPOSIO INTERNACIONAL SOBRE ECONOMIA OCULTA celebrado en Madrid los días 17, 18 y 19 de diciembre de 1981 y organizado por la Dirección General de Estudios y Documentación de la Presidencia del Gobierno.

² Véase a este respecto: Feige, E. L.: «How big is the irregular economy?» *Challenge*, noviembre-diciembre de 1979. White Plains, N. York. (Traducción española en Información Comercial Española n.º 564-565, agosto-septiembre 1980); Gutmann, P. M.: «The subterra-

El debate sobre el término a utilizar no es meramente académico, sino que responde a la diversidad de concepciones existentes sobre el fenómeno estudiado, lo que lleva a la delimitación de diferentes contenidos. Se alude a actividades económicas que están por debajo (*underground*), al margen u ocultas (*hidden*) del campo de observación oficial, o a las ilegales desde una perspectiva fiscal. En síntesis, a efectos prácticos, se pueden ordenar en dos grupos las definiciones existentes: aquellas que se apoyan en criterios fiscales y aquellas otras que hacen referencia a los Sistemas de Cuentas Nacionales.

Desde la óptica de la Contabilidad Nacional se entiende por economía irregular, el conjunto de transacciones económicas y actividades productivas que se realizan al margen de las reglas del mercado oficial, entendiendo por éste aquél que está sujeto al conocimiento y contabilización estadística por los organismos administrativos correspondientes y que por ello sus valores monetarios respectivos no están computados en dicho instrumento³.

Bajo criterios fiscales la economía oculta se identifica con el fraude al conjunto del sistema tributario. Esta interpretación es más restrictiva que la anterior. No obstante, conviene matizar la primera definición, en tanto que la Contabilidad Nacional puede no recoger actividades o transacciones económicas por diversos motivos parte de las cuales tampoco se consideran dentro del contenido de la economía irregular. A pesar de ello ésta será la definición a utilizar en este trabajo, dado su mayor alcance respecto a la otra. Así, se pueden clasificar la totalidad de las actividades de un sistema económico en cuatro categorías, según su relación con el Sistema de Cuentas Nacionales:

- 1) Las contabilizadas.
- 2) Las mal contabilizadas por fallos y errores del aparato estadístico.
- 3) Las incluidas en el campo teórico de observación de la Contabilidad Nacional, pero no contabilizadas a causa de su realización al margen del mercado regular u oficial.
- 4) Las no contabilizadas por no estar incluidas dentro del campo teórico de observación de la Contabilidad Nacional.

1) Dentro de la primera categoría se incluyen todas aquellas actividades cuyo cómputo determina los principales agregados de la Contabilidad Nacional. Producto Interior Bruto, etc...

2) En la segunda hay que considerar aquellos aspectos no contabilizados por deficiencias del apartado estadístico utilizado en la elaboración del Sistema de Cuentas Nacionales. Así por ejemplo, en el caso español, se podrían citar los defectos de la Encuesta de Salarios del INE, base para el cálculo de una parte importante de la Renta Nacional⁴; de las Encuestas de Población Activa, utilizadas en el mismo cometido, etc...⁵.

nean economy», en *Financial Analyst Journal*, noviembre-diciembre 1977. Rosanvallon, P.: «Le développement de L'Economie Souterraine et l'avenir des Sociétés Industrielles», *Le Debat*, junio 1980. Lafuente Felez, A.: «Una medición de la economía oculta en España», *Boletín Económico de Deusto*, n.º 111, diciembre 1980 y OCDE, «The hidden economy in the context of the National Accounts» DES/NI/81.3, París, 1981.

³ En este trabajo se utilizarán, sin embargo, como sinónimos los términos «irregular», «paralelo», «oculto» u «oficial» para caracterizar la parte del sistema económico objeto de estudio.

⁴ En Lorente, J. R.: «Notas críticas sobre las estadísticas salariales españolas», Comunicación presentada al Seminario sobre el Mercado de Trabajo, Ministerio de Economía y Comercio, 1981.

⁵ Véase «Análisis de las estadísticas de paro», Ministerio de Economía y Comercio, 1981.

3) Entre las actividades que cabrían dentro del campo teórico de definición del Sistema de Cuentas Nacionales, pero no recogidas por éste, se pueden destacar: transacciones no declaradas, producción ilegal —total o parcialmente— de bienes y servicios, robos de empleados, retribuciones en especie o metálico no declaradas, etc...⁶.

4) Y en el último apartado habría que incluir básicamente la producción de bienes y servicios de las economías domésticas (entre lo que destaca de modo especial la actividad realizada por las amas de casa), no comercializada o canalizada a través de fórmulas de trueques, o de intercambio familiar⁷.

La existencia de un amplio grupo de actividades no contabilizadas por uno u otro motivo, tiene importantes efectos en cuanto al valor explicativo de los indicadores económicos que se extraen del Sistema de Cuentas Nacionales. Así, debido a errores estadísticos o a la no contabilización del valor real del producto de determinadas actividades, la tasa de inflación, la tasa de actividad de la población, el nivel salarial o cualquier otro indicador pueden estar subvalorados —y en menor proporción sobrevalorados— en relación a la situación real⁸. En la medida en que la adopción de medidas de política económica se apoya sobre el análisis de la realidad representada por indicadores oficiales, los efectos obtenidos por la aplicación de dichas medidas pueden estar a menudo ampliamente desviados de los objetivos perseguidos⁹.

Las desviaciones cometidas por errores a lagunas del aparato estadístico son subsanables, de ahí que las actividades —o aspectos parciales de ellas— no contemplados por la Contabilidad Nacional por este tipo de razones, no sean comprendidas en el concepto de economía irregular. Queda pues definido éste por las actividades económicas no consideradas en la Contabilidad Nacional, porque quedan fuera del alcance de los instrumentos contables de ésta. Aquellas otras actividades que no son contempladas en el campo teórico del Sistema de Cuentas Nacionales, tampoco son incluidas en la definición de economía irregular, si bien, en sentido estricto, debieran formar parte de dicho concepto. Las dificultades existentes para proceder a una estimación precisa de su valor contable, hacen

⁶ Vid.: Feige, E. L.: «A new Perspective on Macroeconomic Phenomena. The Theory and Measurement of the Unobserved sector» (Traducción española en Cuadernos Económicos de ICE n.º 16, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid, 1981).

⁷ Pierre Rosanvallon (op. cit.) dice a este respecto: «La economía subterránea se puede definir como la suma de lo que llamamos la economía oculta más la economía autónoma» «/.../». «La economía subterránea autónoma es extraña al Estado bajo otra relación. Se fundamenta en formas de socialización que no tienen existencia fiscal o sobre actividades que no pueden dar lugar a un levantamiento fiscal, porque ellas son gratuitas o domésticas. No es concurrente o complementaria con la economía de mercado y sí alternativa, lo que muestra que es difícil y erróneo hablar de economía subterránea como economía informal».

⁸ En este sentido se ha afirmado: «No es exagerado hablar de un enigma de la riqueza. En todas las sociedades industriales se puede, en efecto, constatar una diferencia entre los análisis económicos y estadísticos de la riqueza inmediatamente visible /.../, el olvido de la economía subterránea constituye un importante obstáculo para la comprensión de la estructura económica y social real» (P. Rosanvallon, op. cit.).

⁹ Vito Tanzi dice al respecto: «La existencia de una economía oculta, cuyas actividades tienen una incidencia importante e innegable y, a veces, perturbadora sobre a) el cálculo de las variables macroeconómicas, b) la puesta en marcha de la política económica y c) el funcionamiento eficaz de la economía en conjunto. (Tanzi, V.: «L'economie occulte est faite a des activités illicétes qui sont difficilement quantifiables», *Bulletin du FMI*, Washington, 11 de febrero de 1980.)

innecesaria su inclusión, dado el objetivo eminentemente práctico que persigue este trabajo.

Circuitos económicos

A efectos de investigar sobre el desarrollo interno de la economía irregular y sus relaciones con la economía regular u oficial, cabe situarse en dos puntos de observación diferentes y a la vez complementarios: los ingresos o rentas generados en el seno de la economía irregular y el gasto realizado en la compra de bienes y servicios comercializadas en mercados paralelos, o no regulares ¹⁰. Tales magnitudes no son idénticas, porque la igualdad de ingresos y gastos (considerando incluido en este el ahorro) se produce al nivel global del sistema económico, que incluye tanto la economía regular como la irregular. De este modo la ecuación contable básica de un sistema económico: Ingreso = Gasto + Ahorro, se convertiría en:

I_r + I_i = G_r = G_i + A_r + A_i

en la que los subíndices *r* e *i* indican regular e irregular respectivamente. A partir de aquí se puede establecer la existencia de diferentes circuitos económicos según la procedencia de ingresos y gastos, de una u otra parcela de la economía.

En la medida en que el conocimiento estadístico actual se limita al campo de la economía regular, no se puede establecer la importancia relativa de cada uno de estos circuitos posibles dentro de los sistemas económicos, ni tan siquiera el que se ha denominado oficial —se desconoce la proporción de ingresos procedentes de la economía regular, que se realiza en gasto también regular y viceversa—.

Se desprende de lo dicho, la dificultad de llevar a cabo investigaciones sobre la cuantía de los ingresos irregulares a través de una estimación de los gastos realizados en los circuitos económicos paralelos. Por ello ambas variables, ingreso y gasto irregulares, demandan estudios específicos, incluso cuando las investigaciones se realizan en ámbitos o áreas reducidas y concretas.

Contenido de la economía oculta y ámbito del estudio

El conjunto de actividades y transacciones incluidas en la definición de economía oculta que aquí se ha esbozado, admite muy diversas formas de clasificación, en función de distintos criterios analíticos. Para los efectos de esta investigación y siguiendo la subdivisión de las actividades ocultas ya introducida en la definición, se clasifican los ingresos irregulares existentes en un sistema económico a partir del factor al cual

¹⁰ De aquí se desprende que la producción irregular de mercancías se puede canalizar por mercados paralelos u oficiales, en proporciones no determinadas. Lo mismo ocurriría con la producción obtenida en actividades regulares.

Ingresos	Gastos	Circuitos
Regulares	Regulares	Oficial
	Irregulares	Mixto
Irregulares	Regulares	Mixto
	Irregulares	Irregular

CUADRO 1
CLASIFICACION DE ACTIVIDADES OCULTAS

Tipos de Rentas. Carácter de la Actividad	Legal	Ilegal
DE CAPITAL	Ocultación de beneficios empresariales Expatriación y repatriación de beneficios empresariales (por encima de las normativas vigentes). Ocultación de rentas de capital inmobiliarias extratipos bancarios bolsa, etc...	Tráfico de divisas, oro joyas, etc... Tráfico de capitales
DE TRABAJO	Transacciones en moneda extranjera en territorio nacional. Contratación no declarada en sus diversas formas Ocultación de partidas salariales Robos de empleados en las empresas	Prostitución
MIXTAS	Remuneraciones no declaradas de trabajadores independientes y autónomos: Comercio no declarado	Loterías y rifas no declaradas Contrabando Tráfico de drogas

remuneran (según la tradicional división entre rentas de capital, trabajo y mixtos) y el carácter legal o ilegal de las actividades que los generan según la normativa penal. En el cuadro 1 se detalla una lista de rentas irregulares según la tipología de doble criterio adoptada ¹¹, que no pretende ser exhaustiva, pero que sí abarca, en la práctica al universo de actividades inmersas en la economía oculta.

Cabría considerar que el beneficio obtenido por la evasión fiscal o a la Seguridad Social de las rentas de trabajo y capital, como un ingreso irregular adicional, pero esta consideración carece de sentido, en cuanto que los ingresos no computados a efectos de Contabilidad Nacional, lo son en términos brutos, lo que implica que incluyen la cuantía del posible fraude al fisco y a la Seguridad Social.

La clasificación expuesta puede ser aplicada al análisis de la economía oculta en espacios inferiores a la nación, o en ámbitos sectoriales.

Es obvio, que en el mercado de trabajo se generan tanto rentas de trabajo (asalariados y autónomos) como de capital (empresarios y autónomos) pero aquí sólo se van a considerar las primeras. Las rentas irregulares de capital obedecen a una causalidad en buena parte ajena al propio mercado de trabajo y por ello se dejan fuera del campo de este estudio. Se tienen en cuenta pues, sólo los ingresos irregulares obtenidos por el lado de la oferta de trabajo y no de la demanda. En este sentido se incluirán las rentas de autónomos y profesionales

¹¹ Otras clasificaciones más o menos cercanas a la expuesta, del contenido de la economía oculta, pueden encontrarse en varios artículos de la bibliografía española sobre el tema, en especial. Vid.: Vázquez Arango, C. «Activités compasant l'économie "oculte" en Espagne et facteurs determinats de son ascension», ponencia presentada a las Journées d'Etudes organizadas por la Revista Futuribles, del 14 al 17 de octubre de 1981 y Gómez Perezagua, R.: «Economía paralela: concepto, métodos de estimación e implicaciones (documento de trabajo), Dirección General de Política Económica y Previsión. Ministerio de Economía y Comercio, julio de 1981 (mecanografiado).

CUADRO 2

IMPUESTOS PERCIBIDOS POR LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS Y COTIZACIONES RECAUDADAS POR LA SEGURIDAD SOCIAL EN ESPAÑA (1970-1980).

(En % del Producto Interior Bruto a los precios de mercado)

AÑOS	Impuestos directos/PIB (en %) ¹	Total Impuestos/PIB (en %) ²	Impuestos de las Corporaciones Locales/PIB (en %) ³	Cotizaciones recaudadas por la S. Social/PIB (en %)	Total impuestos, cotizaciones a la S. Social/PIB (en %)
1970	3,77	11,71	1,73	6,46	18,17
1971	4,00	11,60	1,74	7,19	18,79
1972	4,04	11,77	1,61	7,69	19,46
1973	4,19	12,19	1,48	8,01	20,20
1974	4,20	10,89	1,55	8,12	19,01
1975	4,64	11,35	1,66	9,27	20,62
1976	4,90	11,54	1,64	9,97	21,51
1977	5,08	11,76	1,75	10,83	22,59
1978	5,66	11,78	1,69	11,33	23,11
1979	5,96	12,40	1,81	11,85	24,25
1980	7,04	13,18	2,03	10,72	23,90

¹ Incluye impuestos sobre el Patrimonio, la Renta y el Capital.² Incluye impuestos directos e indirectos.³ Incluidos en la Columna B.

FUENTE: Elaboración propia sobre datos Ministerio de Hacienda

CUADRO 3

EVOLUCION DE PRESION FISCAL EN ESPAÑA Y LA OCDE

(Ingresos fiscales sobre PIB, en %)

	1970	1978
España	11,22	11,49
OCDE	24,46	27,24

FUENTE: Informe de la OCDE sobre la economía española. París, 1981

liberales, aunque tradicionalmente a sus ingresos se caracteriza como rentas mixtas de capital y de trabajo. Se excluyen, además, del ámbito de este estudio el análisis de los ingresos obtenidos por actividades penalizadas por la legislación (prostitución, tráfico de drogas), que si bien se podrían entender como incluidos en el mercado de trabajo, tienen una problemática de investigación marcadamente distinta —lo que no implica que su estudio carezca de notable interés—.

INGRESOS IRREGULARES EN EL MERCADO DE TRABAJO

La existencia de ingresos irregulares en el mercado de trabajo de los países occidentales, es un hecho permanente. Desde hace decenios el tema es conocido; su reducido estudio ha obedecido a motivaciones casi exclusivamente fiscales.

Pero en determinadas coyunturas críticas de la economía, el sector irregular incrementa su presencia. Es en situaciones de

este tipo cuando esta parte de la economía adquiere una fuerte relevancia, trascendiendo más allá de sus propios límites. El fenómeno deja de ser un tema de debate entre un reducido grupo de investigadores, para convertirse en problema nacional, a causa del volumen que alcanza y las consecuencias que depara para todos los agentes sociales.

Tras esta consideración preliminar, cabe distinguir entre dos tipos diferentes de causas para la existencia de ingresos irregulares en el mercado de trabajo:

- Causas estructurales que explicarían la existencia de motivaciones permanentes en los individuos de un país concreto para adoptar la decisión de ocultar sus ingresos ante los organismos oficiales.

- Causas coyunturales, que explicarían el crecimiento del peso relativo de los ingresos irregulares en el conjunto de la Renta Nacional.

Causas estructurales

Es un tópico afirmar que en las sociedades modernas los individuos están motivados a incrementar sus niveles de renta de modo permanente. El afán de enriquecimiento es una constante del hombre actual. Una de las vías posibles de lograr este fin, es la obtención de rentas que de un modo u otro eludan las obligaciones fiscales establecidas por las distintas Administraciones¹². Junto a esto existen un conjunto de factores de distinta índole que intensifican las motivaciones para situar ingresos en la esfera irregular, son los que aquí se definen como causas estructurales, que se pueden clasificar a efectos expositivos en los siguientes apartados:

a) *Institucionales*. Tienen su origen en la normativa que regula el funcionamiento del sistema económico.

En relación con el objeto de este estudio, hay que considerar la legislación referente al mercado de trabajo.

En el caso español la normativa laboral ha sido —y es, aunque en menor grado— extremadamente rígida, desde el punto de vista de la contratación y el sistema salarial. En conjunto implica rigidez de costes del trabajo para las empresas, dificultando el ajuste del factor trabajo a las distintas coyunturas económicas, haciéndose más notable este hecho en situaciones recesivas. El coste del despido alimenta situaciones de ilegalidad en la contratación, como medio de dotar flexibilidad a las plantillas. En este sentido actúa también el encarecimiento del coste del trabajo que implica las cotizaciones a la Seguridad Social (véase cuadro 2) afectando de modo especial a las empresas de menor dimensión (dado el sistema de cotización vigente) al contar con una *relación trabajolcapital* superior, en términos relativos¹³.

Similares efectos se desprenden del sistema de negociación colectiva implantado. La proliferación en los convenios de amplias ventajas sociales¹⁴ para los trabajadores, incorporan costes importantes e inflexibles a la baja. La contratación ilegal, en la medida que prescinde de obligaciones establecidas en convenios colectivos, supone una importante reducción de costes y mayor flexibilidad salarial.

¹² Lo que no siempre implica fraude fiscal, en el estricto sentido del término.

¹³ Vid.: García de Blas, Antonio: «La distribución de la presión de las cotizaciones en la Seguridad Social», en *Lecturas de Economía Española e Internacional*. Ministerio de Economía y Comercio, 1981.

¹⁴ Economatos, comedores, fondos de pensiones, préstamos, etc. Véase: *La negociación colectiva en 1980*. Ministerio de Economía y Comercio. Madrid, 1981.

CUADRO 4

EVOLUCION DEL DESEMPLEO EN ESPAÑA (1970-1981)
(% de paro sobre población activa)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
TASA DE PARO	1,1	1,5	2,1	2,3	2,6	3,8	5,0	5,7	7,5	9,2	12,0	14,3

FUENTE: Encuesta de Población Activa. Instituto Nacional de Estadística.

El nivel absoluto de la presión fiscal no es tanto un incentivo para la búsqueda de ingresos irregulares, como los posibles incrementos que en ella se puedan producir (véase cuadro 2); más si se considera que el nivel comparativo de presión fiscal en España, es bajo, en relación a el resto de los países de la OCDE (véase cuadro 3). No obstante las deficiencias de los instrumentos de control fiscal, permite, en la medida que son de conocimiento público, la ocultación de ingresos frente al fisco, que por su extensión quedarían al margen del sistema contable oficial.

b) *Económicas*. La existencia de rentas relativamente bajas, invita también a la búsqueda de ingresos adicionales, que ante la existencia de obstáculos legales o de otra índole, se obtienen en el sector irregular de la economía. El hecho está relacionado con el grado de equidad alcanzado en la distribución personal de la Renta Nacional. De modo especial cabe considerar en este capítulo a los perceptores del subsidio por desempleo y a los pensionistas.

La eventualidad en la percepción de rentas, actúa en el mismo sentido, dentro de determinados colectivos de población (jornaleros, trabajadores eventuales, autónomos, etc...).

c) *Sociológicas*. En general el desarrollo de la sociedad de consumo, a través del efecto de demostración que la caracteriza, incita a los individuos a la búsqueda constante de mayores niveles de renta, lo cual se puede materializar en el mercado paralelo.

Como característico de la sociedad española hay que considerar, como causa de la existencia de ingresos irregulares, el generalizado clima de insolidaridad fiscal existente ¹⁵. Son muy diversas las causas que ayudan a explicar este hecho, entre otras, cabe destacar: el régimen político anterior, caracterizado por la ausencia de medios de participación para los ciudadanos, que ha dificultado la cohesión social necesaria para que los sistemas fiscales alcancen la eficacia deseada. La tolerancia con el fraude para determinados colectivos, incrementando la inequidad en la distribución de la carga, y de otro lado, la existencia de una conciencia colectiva sobre la ineficiencia de la Administración en la gestión de los fondos públicos, han incentivado la ocultación de ingresos. Todo ello ha contribuido al desarrollo de un ambiente de tolerancia ante el fraude fiscal, que dificulta su represión.

Por último, determinados cambios sociales, impulsados por el desarrollo económico del país en las últimas décadas, implican fuertes presiones por el lado de la oferta de mano de obra sobre el mercado de trabajo (incorporación de la mujer al trabajo, estudiantes, etc...). Ante la rigidez de los sistemas de contratación y de la estructura salarial citada, y considerando la escasa generación de empleos que viene caracterizando al sistema productivo español, es posible concluir que parte esa

oferta excedentaria encuentre ocupación en el mercado irregular.

Se entiende que no existe una relación causa-efecto inmediata y directa entre las situaciones expuestas y la aparición de ingresos irregulares. La influencia de las causas citadas han de considerarse como motivaciones genéricas que, en circunstancias específicas y actuando de modo concurrente inducen a individuos o colectivos a traspasar la frontera de la economía regular.

Causas coyunturales

Es un hecho constatable en la realidad económica el crecimiento acelerado de los ingresos irregulares, tras la crisis que desde el año 1973 padece la economía mundial, con caracteres específicos en España. Para algunos autores el crecimiento del sector irregular está siendo en estos últimos años notablemente más rápido que el de la economía oficial ¹⁶. Si se admite esta hipótesis —para cuya demostración no se han realizado evaluaciones empíricas— es preciso atribuir a las manifestaciones o efecto de dicha crisis económica, el motivo del aumento del peso relativo de la esfera oculta de la economía.

Interesa resaltar aquí dos de los efectos fundamentales de la crisis económica en nuestro país:

- Crecimiento espectacular del desempleo (véase cuadro 4).
- Estancamiento generalizado de la demanda interna.

Ambos elementos agudizan las tensiones introducidas en el sistema económico por las denominadas causas estructurales, intensificando la influencia de éstas en la aparición de parcelas de economía irregular. Siguiendo la misma tipología empleada en el apartado anterior, las causas coyunturales se clasifican en varios epígrafes:

a) *Institucionales*. La rigidez de la normativa laboral se hace más gravosa para las empresas, ante la caída de la demanda que aporta la crisis económica (véase cuadro 5). La adecuación del aparato productivo a esta situación, prolongada ya por varios años, pone en primer plano de las necesidades empresariales el reajuste de plantillas a la situación real.

De otro lado, hasta el año 1976, los salarios han crecido fuerte en términos reales (véase cuadro 6), lo que significa una presión elevada de los costes del trabajo ¹⁷. Esto ayuda a

¹⁵ Vid.: Álvarez Corbacho, X.: «El fraude fiscal en España», *EL PAIS*, 14 de abril de 1982.

¹⁶ Vid.: para EE.UU., Feige, E. L.: «How big is the irregular economy», *op. cit.* Para Italia, Andrea Saba (La industria subterránea, un nuevo modelo de desarrollo. Institució «Alfons el Magnanim», Diputación Provincial de Valencia. Valencia, 1981), ofrece una estimación de la evolución del crecimiento de la economía subterránea en el decenio 1968-1978.

¹⁷ Hay que añadir en este sentido, el crecimiento que experimentan las llamadas ventajas sociales, como contrapartida a la paulatina moderación de los salarios reales.

CUADRO 5

EVOLUCION DE LA DEMANDA INTERIOR EN ESPAÑA (1970-1981)
(En % de variación sobre el año anterior a precios constantes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
TASA DE VARIACION	2,9	3,3	9,9	9,0	6,8	1,1	3,2	1,1	0,8	0,9	1,5	-1,9

FUENTE: Banco de España. Memoria anual 1980 y avances 1981.

CUADRO 6

EVOLUCION DE LOS SALARIOS REALES EN ESPAÑA
1971-1980 (porcentaje anual)

1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 *	1980 *
5,8	12,0	9,3	7,2	2,4	5,9	0,6	2,6	-1,6	-2,5

* Estimación.
FUENTE: INE.

CUADRO 7

EVOLUCION DEL CONSUMO PRIVADO (1970-1980)
(En porcentaje de variación sobre el año anterior a precios constantes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Tasa variación	4,2	4,9	8,3	8,0	5,2	2,4	4,6	2,5	1,5	0,9	1,0

FUENTE: Banco de España. Informe anual 1980.

explicar la destrucción de empleo en el mercado oficial, a la que se asiste en los últimos años ¹⁸.

Estos elementos elevan el atractivo de la ilegalidad en las relaciones de trabajo, como vía, en ocasiones única, de recomposición del beneficio empresarial.

No se puede concluir que la reforma fiscal en curso haya significado un incremento tan notable de la presión que aumenta los incentivos para la evasión. Cabe, sin embargo pensar, que sí han podido tener consecuencias en esta dirección, determinados cambios en la distribución de la carga, produciendo situaciones de agravio comparativo en relación con la situación anterior a la reforma, para determinados colectivos, en particular autónomos y profesiones liberales. Asimismo, estos colectivos han podido verse afectados por la evolución de la imposición del carácter local (véase cuadro 2), en los últimos años.

b) *Económicas*. Más que por una caída sustancial de las rentas salariales, la reducción de ingresos de las economías familiares es debida al incremento de los niveles de paro en la economía española (véase cuadro 4). A los factores estructurales de tipo económico ya citados, habría que añadir la disminución del número medio de perceptores de ingresos por familia.

La caída de la renta familiar afecta directamente a la evolución del consumo privado de bienes y servicios e incide en

¹⁸ No hay que olvidar tampoco la incidencia que en los costes empresariales está teniendo el encarecimiento del precio del dinero.

determinados sectores productivos y de modo especial en algunos colectivos de autónomos, cuyos ingresos están muy ligados a la evolución de las retribuciones salariales.

c) *Sociológicas* ¹⁹. La crisis económica ha agudizado los efectos de los factores de este carácter considerados como causas estructurales.

A pesar del estancamiento o caída de las rentas familiares, existe una fuerte resistencia a la reducción de los niveles de vida alcanzados, como resultado de los hábitos de consumo adquiridos por la población española en anteriores épocas de desarrollo. Es decir el consumo privado está caracterizado por una cierta rigidez a la baja, lo cual lleva a las unidades familia-

¹⁹ De Gracia, R., en «El trabajo clandestino: un problema de actualidad», *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 99, n.º 4; Ginebra, octubre-diciembre de 1980, indica que se ha comprobado que, entre los trabajadores, los motivos de incorporarse al mercado negro de trabajo, parecen ser principal, pero no exclusivamente de índole económico financiero. Entre las motivaciones no económicas se citan: introducción de igualdad de trato entre hombres y mujeres en la industria clandestina y el trabajo a domicilio, el elevado número de jubilados por invalidez, la mejor adecuación de la mujer al trabajo a domicilio, la ruptura con el trabajo monótono y repetitivo de las grandes concentraciones industriales, etc... Este tema se trata de forma más extensa en: Ruesga Benito, S.: «La economía oculta: aproximación al caso español», febrero 1982 (investigación realizada para la Dirección General de Estudios y Documentación de la Presidencia del Gobierno).

res a la búsqueda de ingresos adicionales que les permita mantener las cuotas de consumo alcanzadas.

De igual modo, la contracción de las rentas familiares en concurrencia con los cambios sociales a los que se aludía en el aparato de causas estructurales, intensifica los incentivos a la búsqueda de un empleo remunerado por parte de algunos componentes de la unidad familiar —amas de casa, estudiantes—, que debido a sus características encuentran mejor acomodo en el mercado paralelo.

La prolongada crisis económica arrastra tras de sí una profunda crisis cultural y de los valores tradicionales de la sociedad; ello tiene reflejo en amplios sectores de la juventud y se manifiesta en el atractivo creciente hacia el trabajo independiente o autónomo frente al asalariado, a la vez que se expande la conciencia antisolidaria frente a la sociedad —y de modo muy notable frente a las obligaciones fiscales—.

Conclusiones sobre las causas de la existencia de rentas irregulares

De lo dicho hasta aquí se desprende que la normativa laboral puede ser considerada en todo momento como causa última fundamental de la existencia de rentas irregulares de trabajo, no recogidas en la Contabilidad Nacional, las cuales en una proporción notable se proyectan en la ilegalidad fiscal.

Desde este ángulo, autónomos y profesionales liberales serían los colectivos más motivados para incorporarse al área no oficial de la economía; los asalariados estarían menos incentivados en la medida que la obtención de ingresos irregulares conlleva para ellos la pérdida de determinados beneficios —prestaciones de la Seguridad Social, ventajas sociales recogidas en convenio, etc., entendiéndose que, salvo en casos muy concretos donde puede haber coincidencia de intereses entre empleadores y empleados, éstos se incorporan al mercado paralelo, a partir de una situación de hechos consumados—.

De lo anterior se concluye, por tanto, que el sistema fiscal vigente no es la causa inmediata fundamental, tanto de la existencia como del crecimiento de la economía irregular. A nuestro juicio si hubiera que ordenar, en función de su importancia relativa, las causas analizadas habrían de considerarse en primer lugar los factores institucionales del mercado de trabajo, desde la perspectiva estructural, y los efectos de la crisis económica citados —desempleo y estancamiento de la demanda— desde una visión coyuntural.

En el cuadro 8 se analiza, de forma sintética, las causas —permanentes y coyunturales—, que estimulan a la obtención de ingresos irregulares a cada uno de los colectivos potenciales demandantes de empleo, clasificados en base a los grandes agregados de la Encuesta de Población Activa (EPA).

FUENTES DE OBTENCION DE INGRESOS IRREGULARES

Se pueden establecer dos tipos de actividades económicas como orígenes fundamentales de los ingresos irregulares de trabajo considerados:

- Trabajo no declarado o ilegal.
- Trabajo legal.

Trabajo no declarado o ilegal

Desde el punto de vista de la definición de economía irregular utilizada, no necesariamente todo trabajo no declarado a

efectos de Contabilidad Nacional, ha de ser ilegal, desde el punto de vista fiscal. Sin embargo, en la práctica sí ocurre en una proporción importante de casos, entre otras razones, porque el motivo de no declarar los contratos de trabajo puede obedecer en parte, a intenciones de evasión fiscal.

En este apartado se incluye un amplio espectro de tipos de trabajo, desde asalariado hasta autónomo, potencialmente susceptibles de realizarse en el mercado paralelo.

El trabajo no declarado puede concretarse en diversas fórmulas:

a) *Como trabajo asalariado*: Trabajo negro (contratación al margen de la legalidad, en empresas más o menos grandes con la totalidad o parte de la plantilla en esta situación). En este epígrafe participan de modo especial algunos colectivos de parados (subsidiados o no) ²⁰.

• Trabajo a domicilio: lo realizan una proporción importante de amas de casa y algunos sectores de inactivos, tales como mujeres jóvenes «desanimadas» ²¹.

• Trabajo temporero y a tiempo parcial: tales como trabajo temporada —agricultura, hostelería, construcción, trabajo subcontratas...—, venta ambulante, servicio a las empresas (realización de encuestas, mecanografía, etc.). Afecta a grupos de estudiantes, amas de casa, parados e inactivos «desanimados».

• Trabajo doméstico: se emplean en esta labor, principalmente amas de casa, estudiantes, inactivos «desanimados» o parados.

• Pluriempleo: practicado por algunos ocupados en el mercado oficial, que acceden a un segundo empleo bajo cualesquiera de las formas de contratación anteriores.

b) *Como autónomo y profesiones liberales*: practican actividades no declaradas de este tipo ciertos sectores de parados (con o sin subsidio) y pensionistas. Asimismo, es notable la práctica de estas profesiones como segundo empleo, por ocupados —de modo significativo del sector público—.

c) *Como ayudas familiares*: trabajan en ello algunos colectivos de amas de casa (de modo especial en los sectores agrarios, comercio y hostelería), estudiantes, población contada aparte, inactivos y pensionistas.

Trabajo legal

Como contraprestación de un trabajo declarado y legal, a efectos fiscales, existen algunas partidas retributivas no computadas en Contabilidad Nacional por diversos motivos:

• Por no estar sometidas a tributación: indemnizaciones por baja y jubilación voluntaria, cotizaciones a fondo de pensiones, remuneraciones en especie y determinadas ventajas sociales, tales como guarderías, economatos, etc., que aunque tienen la calificación contable de costes del trabajo, y son en

²⁰ Existe ya abundante bibliografía referente al trabajo negro, sobre todo en Francia e Italia. Para el caso español, están apareciendo recientemente diversas investigaciones de carácter sectorial (textil, construcción, calzado) o regional. Pueden consultarse los trabajos publicados aquí de Carmen Vázquez Arango y Emilio Sanchis. Para una estimación del mercado negro potencial en España, vid.: Ruesga Benito, Santos: «Desempleo y mercado clandestino de Trabajo», *El País*, 16 de abril de 1982.

²¹ Aquellas personas que habiendo sido activas con anterioridad, ahora no lo son, según los términos utilizados por la EPA, porque no buscan un empleo a causa de la situación recesiva del mercado de trabajo oficial.

CUADRO 8

CAUSAS Y FUENTES DE RENTAS DE TRABAJO IRREGULARES. POR CATEGORIAS DE OFERENTES DE TRABAJO

Categoría	Causas	Fuentes
OCUPADOS		
Asalariados	Descenso de la renta real familiar Incremento desempleo en la familia Estacionalidad en el empleo Inflexibilidad a la baja de los niveles de consumo Bajos niveles relativos de renta —en algunos grupos— Rigidez normativa contratación laboral	Pluriempleo no declarado (trabajo asalariado); negro: a domicilio; venta ambulante; autónomo, profesional, etc. Indemnizaciones voluntarias, despidos no declarados Ventajas sociales Robos de material Propinas y gratificaciones
Autónomos	Estancamiento rentas ligadas a evolución variable salarial Ausencia expectativas empleo familiar Bajos niveles renta	Trabajo no declarado Pluriempleo no declarado
Agrarios	Evolución costes inputs agrarios Evolución regresiva precios agrarios en términos reales Ausencia expectativas empleo familiar	Pluriempleo no declarado
P. liberales	Búsqueda nuevas rentas Caída rentas reales individuales Factores sociológicos (aspiraciones profesionales, etc.) Dificultad control fiscal	Trabajo no declarado Pluriempleo no declarado
PARADOS		
Sectores no agrarios	Bajas percepciones subsidio desempleo Tiempo limitado para la percepción del subsidio Baja cobertura del seguro de desempleo Caída renta real familiar Bajo control INEM. Incremento desempleo familiar Cobertura médico-farmacéutica	Trabajo no declarado: trabajo negro; a domicilio: doméstico; autónomo; trabajo como ayuda familiar
Sector agrario	Inexistencia seguro de desempleo Baja cobertura empleo comunitario Irregularidades en el cobro del empleo comunitario Escasa organización y control en el empleo comunitario	Trabajo no declarado Trabajo como ayuda familiar Trabajo autónomo (ganadería)
INACTIVOS		
Amas de casa	Caída renta real familiar Ausencia expectativas de empleo Rigidez normativa contratación Cobertura sanitaria de la Seguridad Social a la familia Factores sociológicos (acceso de la mujer al mercado de trabajo, independencia económica, etc.)	Trabajo no declarado: a domicilio, venta, doméstico Trabajo autónomo a domicilio Trabajo como ayuda familiar
Estudiantes	Caída renta real familiar Rigidez normativa contratación Cobertura sanitaria de la Seguridad Social a la familia Factores sociológicos (independencia económica, falta expectativa de empleo al terminar los estudios)	Trabajo no declarado: doméstico (Babysitter); venta ambulante; autónomo Trabajo como ayuda familiar
Pensionistas	Bajo nivel de pensiones	Prolongación trabajo autónomo Trabajo no declarado Trabajo como ayuda familiar
Desanimados	Caída renta real familiar Búsqueda renta personal	Trabajo no declarado: negro; doméstico Trabajo como ayuda familiar
Población contada aparte	Baja renta personal Caída renta real familiar Factores sociológicos (responsabilidad familiar, independencia económica)	Continuación trabajo declarado (a tiempo parcial y sin declarar) Trabajo no declarado: temporero, autónomo Trabajo como ayuda familiar

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 9
FUENTES PARA LA INVESTIGACION DE RENTAS IRREGULARES

POR TRABAJO DECLARADO	Directas	Oficiales	Inspección Hacienda y Seguridad Social Magistraturas de trabajo, IMAC Encuesta población activa, encuesta salarios, encuesta presupuestos familiares
		Privadas	Contabilidad empresas Encuestas a empresas Convenios colectivos
	Indirectas	Oficiales	
		Privadas	Encuestas a terceros (expertos y asesores fiscales sindicatos; asociaciones patronales)
POR TRABAJO NO DECLARADO	Directas	Oficiales	Inspección Hacienda, Seguridad Social e Instituto Nacional de Empleo Inspección municipal Encuestas presupuestos familiares
		Privadas	Encuestas individuales (amas de casa, estudiantes) Seguros médicos Empresas colocación Trabajo de campo (industria clandestina)
	Indirectas	Oficiales	Estadísticas, Impuesto Renta (cruce renta-deducciones de la base) Censo exportadores, Estadísticas Aduanas
		Privadas	Encuestas a terceros (consultores, asesorías contables, sindicatos, asociaciones patronales) Estadísticas de consumo de energía eléctrica

definitiva renta salarial, no están incluidas como tales en el sistema de Cuentas Nacionales.

- Por dificultad de estimarlas por la Contabilidad Nacional; sería el caso de las propinas en hostelería u otros servicios y los robos que realizan los empleados en sus empresas.

Estos epígrafes afectan exclusivamente a la categoría de ocupados.

LINEAS DE INVESTIGACION

El conocimiento de la economía irregular en el mercado de trabajo no es tarea fácil. La imposibilidad o dificultad que acarrea el análisis agregado se manifiesta en mayor grado en este mercado. Por ello, parece de más utilidad que las investigaciones a realizar se desarrollen a un nivel más desagregado, dada la segmentación del mercado y la distinta causalidad que afecta a cada uno de los colectivos.

Los estudios sobre el conocimiento de las rentas irregulares de trabajo se pueden desarrollar a tres niveles, escalonados y sucesivos:

- a) Detectar las «bolsas» de rentas irregulares, bien en el mercado de trabajo oficial o bien en el paralelo.
- b) Estimar la importancia de cada una de las «bolsas» descubiertas, en base a determinadas variables (empleo, número de industrias, etc...), que ofrezcan una primera aproximación de la cuantía que pueden alcanzar este tipo de rentas irregulares.
- c) Cuantificar el volumen de rentas irregulares obtenidas en los mercados de trabajo.

La dificultad de la investigación aumenta al pasar de un nivel a otro; la información disponible se reduce y la obtención de nuevas fuentes, directas o indirectas, resulta más costosa.

Cabría hacer, en este sentido una diferenciación inicial de las fuentes de información, en función de su idoneidad para ser aplicada en cada uno de los niveles de investigación señaladas.

Por otro lado, también existen diferentes grados de dificultad entre las investigaciones referidas a rentas irregulares obtenidas por empleo declarados o no declarados. En torno a éstos, la disponibilidad de los agentes a facilitar información es muy inferior, por su ilegalidad manifiesta.

Estas fuentes pueden ser, asimismo, directas o indirectas. Las primeras contienen información facilitada por los propios agentes económicos que obtienen rentas irregulares, a organismos oficiales o instituciones o investigadores particulares. Como este tipo de información suele ser facilitada con finalidad distinta a la declaración de rentas, conviene proceder al contraste de varias de ellas para obtener resultados más satisfactorios.

Las fuentes indirectas, también de carácter público o privado, permiten detectar o estimar rentas irregulares a partir de informaciones no declaradas por el propio sujeto que realiza la actividad oculta.

En el cuadro 9 se incluyen algunas fuentes de información susceptibles de utilizar en la investigación de rentas irregulares de trabajo, según la clasificación desarrollada en los párrafos precedentes.

Algunas líneas de investigación de ingresos irregulares en el mercado de trabajo

A partir de las fuentes de información expuestas en el cuadro 9, se pueden avanzar algunas líneas concretas de investigación, sobre determinadas partidas de rentas irregulares de trabajo.

Líneas de investigación en base a fuentes de información directas

Es evidente que de este tipo de investigación, teóricamente se puede deducir una cuantificación tanto de colectivos específicos como de las cantidades globales no recogidas en la Contabilidad Nacional.

El problema, obviamente, surge de la dificultad de conocer estas magnitudes por declaraciones del propio sujeto. Si una persona o grupo se ha situado fuera del mercado oficial para obviar, por ejemplo, los costes fiscales, de Seguridad Social o la rigidez del mercado, lógicamente procurará no declarar ningún cuestionario oficial, ni responder a encuestas que se propongan.

Por tanto, estas vías que «a priori» podían ser las más fructíferas, en la práctica pueden convertirse en inviables. No obstante, parece conveniente repasar brevemente cada uno de los posibles análisis, a efecto de considerar su validez. Se incluyen aquí líneas de investigación referidas tanto a trabajo declarado como no declarado.

De fuentes oficiales

Uno de los más conocidos defectos de la Administración española es la falta de coordinación, que se manifiesta en que las estadísticas elaboradas se consideran como patrimonio exclusivo del funcionario u organismo que las elabora. Igualmente, la falta de mecanización de las estadísticas o su escaso aprovechamiento, conlleva la dificultad de obtener aplicaciones especiales.

Por todo ello, a la presumible falta de información sobre los colectivos situados en un circuito de la economía irregular, se une la falta de coordinación de las estadísticas del conjunto de Administraciones Públicas.

Si en un futuro próximo este hecho pudiera ser salvable, por decisión administrativa, se podrían realizar diversos cruces de distintas estadísticas oficiales. Estos pueden arrojar residuos debido a dos hechos: a) deficiencias metodológicas o de muestreo del aparato estadístico y b) existencia de colectivos fuera de las estadísticas oficiales del mercado de trabajo.

A continuación se enumeran algunas líneas posibles de investigación. Estas sin ser exhaustivas pueden dar una primera visión del camino a reconocer.

a) *Examen de las estadísticas fiscales, Seguridad Social y censos municipales.* El contraste de estas fuentes pueden permitir una primera aproximación a través de las estadísticas del conjunto de las Administraciones Públicas.

Es decir, una investigación preliminar consistiría en el cruce de las empresas contenidas en el Censo Industrial, Seguridad Social, Licencia Fiscal, Impuesto de Sociedades e Impuesto de Radicación, realizado de forma simple o múltiple. El residuo podría ser un colectivo con posibilidades de estar situado en el área de la economía irregular. Previamente, habría que efectuar una depuración de las desviaciones posibles que puedan producirse en base a las distintas metodologías de elaboración de las estadísticas.

A este respecto, no hay que olvidar que el objetivo es el de conocer aquellos ingresos por trabajo que no se reflejan en las estadísticas oficiales. Por lo tanto, la información a investigar en las empresas se refiere al colectivo de trabajadores no dados de alta a la Seguridad Social y las rentas de trabajo que éstos obtienen. Colateralmente se pueden deducir otros datos interesantes para la economía irregular como producción no contabilizada, beneficios no declarados, etc.

b) *Examen de los datos de la inspección fiscal, trabajo y*

municipal. Una vía de conocimiento de la economía irregular en el mercado de trabajo es la derivada de la actividad represiva contra el fraude, realizada por el conjunto de las Administraciones Públicas.

De la inspección fiscal y la comprobación de los datos de retenciones por trabajo personal y declaraciones del Impuesto sobre la Renta se pueden detectar varios datos de cierto interés: a) colectivos que más evaden a la hora de la declaración de renta, b) tipología sectorial de las empresas más defraudadoras en las declaraciones de retenciones por trabajo personal, c) profesionales laborales que declaren rentas inferiores en base a las desgravaciones realizadas por los usuarios de sus servicios en el Impuesto sobre la Renta.

De estos datos, igualmente, se puede hacer una estimación del monto de rentas no recogido en la Contabilidad Nacional.

De la Inspección de Trabajo cabe la posibilidad de extraer algunas estimaciones importantes: a) colectivos de trabajadores no dados de alta a la Seguridad Social, b) colectivos de trabajadores no dados de alta por ser perceptores del seguro de desempleo, c) establecimiento de contratos, trabajo a domicilio a cuenta de una empresa y no declarado de alta, d) cantidad que se evaden en la declaración de Seguridad Social: bases ocultas, horas extras no declaradas. Sobre este último tema, la Subdirección General de Coordinación Económica del Ministerio de Economía y Comercio ha estimado que la defraudación a la Seguridad Social en la cotización por horas extras habría ascendido a cerca de 25.000 millones de pesetas, en el año 1980.

De la Inspección Municipal se puede estimar: a) empresas no declaradas en el Impuesto de Radicación o Licencia Fiscal, b) trabajadores o empresas que realizan pequeñas obras de construcción sin la correspondiente licencia de obras.

Contraste de los datos de estadísticas oficiales con fuentes del sector privado.

De este contraste de fuentes estadísticas con estimaciones del sector privado, se extraen algunos datos con mayor grado de exactitud, cara a delimitar colectivos y cantidades fuera de las estadísticas oficiales.

a) *Coste de los despidos y jubilaciones voluntarias.* Como es conocido en el período 1976-1980, las cifras de ocupación han descendido en un millón doscientas mil personas. Una de las vías más utilizadas para aligerar plantillas ha sido el cese pactado con indemnización superior a la legal y a la jubilación anticipada con una prima elevada.

La importancia de estas cifras han hecho que diversas instituciones se hayan preocupado por su cuantificación (Ministerio de Economía y Comercio y Banco de España). Dicho volumen es importante y no figura normalmente en Contabilidad Nacional, no siendo declaradas a la Hacienda Pública.

En primer lugar, los distintos organismos que suministran los datos de base (IMAC, Magistratura de Trabajo, Fondo Nacional de Protección al Trabajo), tanto de los despidos como de jubilaciones anticipadas, la realizan de forma incompleta o con mucho retraso²².

Se recoge una gran parte del colectivo de despidos, pero, por el contrario, es difícil la estimación de los afectados por jubilación anticipada. Por ello, parece necesario el contraste con otras fuentes privadas, como pueden ser las encuestas realiza-

²² Tal es el caso de los ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadística correspondientes a los despidos y su coste, tramitados por las Magistraturas de Trabajo, que no ven la luz desde 1979.

das directamente a las empresas, acerca del volumen de plantilla afectada por este concepto y el coste previsto.

En la citada encuesta realizada por el Ministerio de Economía, se ha obtenido, para 1981 que el número de trabajadores afectados por despido son el 0,6 por 100 de la plantilla total con un coste medio, de 1.641 miles de pesetas, mientras por jubilaciones voluntarias el colectivo asciende al 0,8 por 100 de la plantilla, con una indemnización media de 1.042 miles de pesetas. El coste total para el conjunto de empresas es de 13,182 millones de pesetas sobre una muestra de setecientos veintiséis mil trabajadores ²³ (Véase cuadro 10).

b) *Estimación de colectivos no protegidos por asistencia sanitaria.* Una de las características más sobresalientes de los trabajadores situados fuera del mercado de trabajo oficial, es que al no cotizar, no están cubiertos por las prestaciones de la Seguridad Social. Dichas personas tratan de cubrir, por medio de pólizas con compañías privadas, sus necesidades de asistencia médica, ante la eventualidad de accidentes de trabajo, que le privarán de sus ingresos.

Aproximadamente, el colectivo cubierto por las sociedades médicas es de cuatro millones y medio de personas. Una parte de él son personas que, aun teniendo derecho a la Seguridad Social, debido al bajo nivel de prestaciones, lo complementan con inscripción en las sociedades médicas y el resto son aquellos que no tienen derecho a cobertura, o están situados fuera del mercado oficial de trabajo.

Una vía de estimación, contando previamente con la colaboración de sociedades de asistencia sanitaria, vía Dirección General de Seguros, sería cruzar los datos de aquellas compañías con los de altas de la Seguridad Social. El residuo, previamente depurado de aquellos que no tienen derecho a la Seguridad Social, sería el de aquellas personas situadas en el mercado de trabajo no oficial.

La decisión de extender la cobertura sanitaria a los parados (ANE) o cubrir la totalidad de la población española por razones de interés general, pueden indirectamente estimular la economía irregular. La razón estriba, tanto en el probable aumento de la fiscalidad y/o las cotizaciones sociales, como en la no necesidad de estar inscrito en la Seguridad Social para tener derecho a la citada prestación.

c) *Estimación de los robos realizados por trabajadores.* Para las empresas un coste relativamente importante, son los robos de material que realizan sus trabajadores. En unos casos, éstos obtienen beneficio por su cuenta, pero en otros les sirve para realizar circuitos paralelos de reparaciones, pequeñas obras para los mismos clientes de sus empresas y chapuzas a particulares.

En este capítulo es importante señalar el robo de material en empresas dedicadas al transporte de mercancías (véase por ejemplo, IBERIA, RENFE, CORREOS...).

Las valoraciones pueden realizarse con varias fuentes alternativas, unas oficiales y otras privadas. Han de tenerse en cuenta denuncias ante la autoridad policial, así como encuestas entre las empresas públicas dedicadas a estos servicios (IBERIA, RENFE, CORREOS...), Juntas de Puertos y Entidades de Seguros.

La cifra puede alcanzar un volumen nada despreciable en algunos sectores (portuario, hostelería...).

²³ Este tema ha sido investigado en profundidad por Luis García de Blas en «Una medición del coste de ajuste de plantillas en España», ponencia prestada al Seminario sobre Mercado de Trabajo, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid, febrero de 1982.

CUADRO 10

COSTE MEDIO DE BAJAS VOLUNTARIAS Y JUBILACIONES ANTICIPADAS (1981)

	Coste medio (miles de pesetas)	Plantilla afectada (en porcentaje del total)
Jubilaciones anticipadas	1.042	0,8
Bajas voluntarias individuales	1.641	0,6

FUENTE: Subdirección General de Coordinación General de Ordenación Económica, Ministerio de Economía y Comercio.

Utilización de fuentes exclusivamente privadas.

Junto a estas fuentes oficiales es importante la utilización de datos provenientes del sector privado y de los cuales no existen antecedentes en el sector público. Bien utilizando estudios ya publicados, bien por medio de encuestas realizadas fundamentalmente a empresas privadas, asociaciones empresariales o profesionales o particulares.

Como ejemplos de lo anterior podrían señalarse los siguientes:

a) *Estimación del coste de las ventajas sociales.* La definición de ventajas sociales podría ser el conjunto de beneficios de modo que el trabajador recibe paralelo a su salario monetario. Estos pueden ser de forma totalmente gratuita o bien a través de un pago inferior al del mercado. Como ejemplo de los primeros se pueden citar el transporte gratuito, la cesión de viviendas, la concesión de anticipos sin pago de intereses, becas o ayudas de estudio para los trabajadores o sus hijos, guarderías... Como ejemplo de los segundos, cabe señalar los productos comprados en los economatos de las empresas, los créditos a un tipo reducido de interés.

Pues bien, tal como se demuestra en estudios de organismos internacionales (OCDE) estos costes aumentan en épocas de crisis. Los trabajadores ante limitaciones salariales impuestas o pactadas amplían sus retribuciones por esta vía.

Según un estudio realizado por la Subdirección de Coordinación del Ministerio de Economía y Comercio sobre una muestra de empresas mayores de 500 trabajadores, estos costes han crecido en el espacio de tres años, 1978-1981, de un 4 a un 5,4 por 100 de la masa salarial bruta total ²⁴. (Véase cuadro 11.)

Este tipo de retribuciones indirectas a los trabajadores alcanzan una cuantía importante, de lo que se desprende el interés de proseguir la investigación sobre el tema para colectivos más amplios. Sólo para la muestra citada de 700.000 trabajadores, la retribución extra por ventajas sociales, supone 42.000 millones de pesetas.

b) *Estimación de los costes pagados por las empresas como aportación a los fondos de pensiones.* Las Cajas de Pensiones han adquirido una cierta relevancia en el pasado, que mantienen en el presente. Su financiación es, bien exclusivamente a cargo de las empresas, o bien de forma mixta, con la participación de los trabajadores. Con los fondos se complementan las pensiones de la Seguridad Social hasta el 100 por 100 de sus retribuciones reales.

En algunos subsectores del sector servicios o en algunas empresas públicas de determinadas ramas industriales, los citados fondos han adquirido cierta importancia cuantitativa. En la

²⁴ Vid.: «La negociación colectiva en 1981: principales características económicas.» Ministerio de Economía y Comercio.

CUADRO 11
IMPORTANCIA DE LAS VENTAJAS SOCIALES
(En porcentaje del total de la masa salarial bruta)

1978	1979	1980	1981
4,3	6,0	5,4	5,4

FUENTE: Subdirección General de Coordinación. Dirección General de Ordenación Económica. Ministerio de Economía y Comercio.

CUADRO 12
PRORRATEO DE LAS PAGAS DE VENCIMIENTO
SUPERIOR AL MES
(1981)

Número pagas	Prorrateo (en porcentaje total empresas)		
	Efectúan	No efectúan	Total
15,04	54	46	100

FUENTE: Subdirección General de Coordinación. Dirección General de Ordenación Económica. Ministerio de Economía y Comercio.

CUADRO 13
RETRIBUCIONES DEL PERSONAL EXCLUIDO
FUERA DE CONVENIO
(1981)

MASA SALARIAL BRUTA (en porcentaje del total MSB)	PLANTILLA AFECTADA (en porcentaje del total plantilla)
8,56	3,81

FUENTE: Subdirección General de Coordinación. Dirección General de Ordenación Económica. Ministerio de Economía y Comercio.

actualidad, debido a la caída en el empleo, muchas de estas cajas están atravesando crisis financieras importantes, porque el número de pensionistas es cada vez mayor.

Las aportaciones de empresarios y trabajadores para la constitución de estos fondos, no cotizan a la Seguridad Social y, asimismo, se evaden fiscalmente, como cualquier otra ventaja social.

c) *Estimación de las propinas o gratificaciones.* En algunos subsectores incluidos en sector servicio (hostelería, juego, servicios personales...) los salarios están situados a niveles relativamente bajos. Y como consecuencia de ello se aceptan las propinas como complemento de ingresos, lo que se justifica incluso a nivel empresarial.

El notable volumen que pueden alcanzar estas propinas sólo será conocido a través de encuestas dirigidas a los empresarios o a los trabajadores de dichos sectores.

Igualmente, es importante realizar estimaciones de las retribuciones a altos cargos que se encuentran fuera de convenio (parte de las cuales gozan de amplias facilidades para su ocultación, tanto a la Seguridad Social como a Hacienda), como, asimismo, de las pagas extras percibidas por toda la plantilla que no son cotizadas a la Seguridad Social, a causa del sistema de cotización existente.

En el estudio antes citado, del Ministerio de Economía y Comercio, la media de pagas era de 15. Un 46 por 100 de las

empresas no prorrateaban sus pagas a efectos de declaración a la Seguridad Social, y, por tanto, evadían (aprovechando el resquicio legal que aconseja pero no obliga a su prorrateo) su cotización, al exceder en muchos casos por esta causa las bases máximas existentes²⁵. (Véase cuadro 12.)

Igualmente, un 8,5 por 100 de la masa salarial bruta quedaba en 1981 fuera de convenio como retribución para altos cargos. Es decir aproximadamente 66.000 millones de pesetas sólo en las 275 grandes empresas de la muestra citada. En este colectivo la incidencia fiscal y la cotización a la Seguridad Social es muy elevada, por lo que la propensión a la ocultación es también elevada. (Véase cuadro 13.)

d) *Estimación del trabajo doméstico.* Una vía frecuente de renta irregular en el mercado de trabajo, es la prestación de servicio doméstico. Si bien, el considerado con carácter fijo tienen un mayor control estadístico (censos, Seguridad Social...), no sucede lo mismo en el que se realiza a tiempo parcial (trabajo por horas).

Para obtener información sobre este apartado, se puede acudir a las oficinas privadas de colocación especializadas en la oferta de este tipo de servicios, con objeto de realizar una encuesta a efectos de una posterior estimación.

e) *Otras estimaciones privadas.* Junto a las anteriores vías es preciso señalar otras dirigidas a colectivos de inactivos (estudiantes, amas de casa, jubilados) cuya importancia cualitativa dentro de la economía irregular en el mercado de trabajo, puede ser menor que la de otros grupos. En la mayoría de estos casos las estimaciones deberían realizarse a través de encuestas específicas sobre estos colectivos.

Líneas de investigación en base a fuentes indirectas

Como se ha señalado anteriormente, mientras las fuentes llamadas directas son «a priori» de las que se puede obtener mayor información, a veces ésta puede ser insuficiente. Por ello, se deben complementar con otras vías indirectas.

Una de las vías indirectas mejores podrían ser los gastos de consumo. En general, el cruce ingresos/gastos que a nivel individual, previa comprobación de su ahorro, puede ofrecer datos interesantes, se frustra cuando se realiza a un nivel de agregación algo mayor.

Esta es la razón de que se haya desechado algunos cruces ingresos/gastos que no son interesantes. No obstante, se ha estimado que algunos indicadores indirectos de este tipo tienen cierta utilidad.

La detección de empresas situadas al margen del mercado oficial, que a veces realizan actividades industriales que no exigen locales excesivamente amplios, es difícil para la Inspección de Trabajo o incluso la Municipal. Un mecanismo de posible utilización sería el consumo eléctrico. Cualquier actividad industrial desarrolla un consumo con la tarifa industrial o la doméstica relativamente alto. El cruce de los contratos con consumo altos en las compañías eléctricas y las altas a la Seguridad Social podría arrojar información interesante y susceptible de posteriores investigaciones.

Hasta aquí un breve examen de algunas de las líneas de investigación posibles a desarrollar en el estudio de rentas irregulares en el mercado de trabajo. Para la materialización de las mismas, en casi todas ellas, habrá que contar con la colaboración de las Administraciones Públicas, empresarios y sindicatos, lo cual no es tarea fácil, dada la escasa sensibilidad hacia el tema.

²⁵ Véase a este respecto Antonio García de Blas: *op. cit.*

Consideraciones en torno al comportamiento de la empresa en la economía oculta *

Alberto Lafuente Félez **

LA literatura científica sobre la economía oculta, sumergida, irregular o subterránea —estos adjetivos y otros más han sido empleados para «retratar» aquellas transacciones de carácter económico que generan un valor añadido no evaluado en la contabilidad nacional convencional— puede ser clasificada en dos grandes enfoques. Por una parte, se ha intentado *medir* el tamaño de la renta nacional oculta, y *a fortiori* demostrar su existencia, a partir de estimaciones indirectas de la demanda de moneda derivada de la creación y uso de la renta nacional oculta. Hipótesis relevante en este enfoque es que las transacciones económicas del sector oculto están vehiculadas en efectivo¹. Conclusión mayor es la naturaleza sesgada de la información económica tradicional, que ignora el sector oculto de la economía y, en consecuencia, la inadecuación de las decisiones de política económica, por cuanto se apoyan en conocimientos estadísticos ignorantes de la actividad económica desarrollada en la parcela oculta de la economía. Además, como quiera que la magnitud de la renta nacional oculta parece *a priori* estar ligada a la presión fiscal vigente, se puede concluir que la eficacia recaudadora de un incremento de la presión fiscal está recortada por el trasvase de renta desde el sector visible al aquí considerado oculto.

El segundo enfoque en la literatura entiende que el método de medición, pues la medida es, como en el anterior, un objetivo básico, debe consistir primordialmente en el estudio de campo. El análisis del tiempo de trabajo empleado en actividades económicas ocultas y del valor añadido oculto generado en una región y rama determinada, así como de las implicaciones de naturaleza sociológica derivadas del «trabajo negro» y de la renta oculta, son algunas de las preocupaciones relevantes de este enfoque.

Un análisis de los mecanismos económicos propios del objeto de estudio que pretenda adaptarse a las condiciones de naturaleza económica vigentes en nuestro país tiene que coincidir en sus propósitos con el primer enfoque. Sin embargo, no parece que sea característico de las transacciones de la economía oculta española la vehiculación de éstas únicamente en efectivo; desde este punto de vista, la adopción de la definición operacional de economía oculta propia del primer enfoque no conviene en un estudio sobre nuestro país. El carác-

ter económico del análisis hace que se aparte de los puntos ofrecidos por el segundo enfoque; además, el respeto a los propósitos del análisis obligaría a la realización de esfuerzos estadísticos considerables, multiplicando los estudios de campo requeridos.

Desde una perspectiva más general, el estudio de la economía oculta ha pecado, en opinión del autor, de falta de formalización teórica. No es baladí, en este sentido, establecer un modelo de comportamiento que justifique algunas de las hipótesis usualmente aceptadas. Sólo de esta manera la medición estará apoyada en un cuerpo teórico relevante y conducirá a conclusiones de naturaleza operativa.

Aunque se suele entender que hay dos subparcelas dentro de la economía oculta, que se refieren a las transacciones económicas que son fuentes legales e ilegales de renta, sólo nos fijaremos en la primera, es decir, en la parte de la economía oculta donde se genera valor añadido que por razones fundamentalmente fiscales no es declarado al recaudador. La infra-declaración de beneficios o salarios, para evadir, respectivamente, impuestos de beneficios o impuestos sobre la renta y cotizaciones a la seguridad social, son ejemplos evidentes de ocultación de valor añadido.

Porque, como ha recordado Kolm, lo macroeconómico es importante, pero lo microeconómico es fundamental; es preciso descender, para el análisis de los mecanismos básicos de la parcela de economía oculta aquí estudiada, al lugar privilegiado de ocultación de valor añadido, esto es, la empresa. De ahí que este primer ensayo de formalización esté orientado a la formalización del comportamiento empresarial en la ocultación al valor añadido o, lo que es lo mismo, en la «creación» de economía oculta.

Son de obligada referencia los trabajos que hasta ahora se han ocupado de la modelización de comportamientos criminales. Desde el artículo pionero de Becker (1969), pasando por las aportaciones de Block y Heineke (1975), Ehrlich (1973 y 1975), Polinsky y Shavell (1979), Sjoquist (1973) y Stigler (1970), la teoría económica ha analizado la fundamentación económica en la comisión individual de faltas y actividades ilegales. Pese a la genérica definición de éstas empleada en la literatura referida, los resultados son de difícil aplicación al tema que nos ocupa. Sólo, que el autor sepa, Allingham y Sandmo (1972), Kolm (1973) y Singh (1973) se han ocupado directamente de la evasión fiscal como actividad «criminal», referida a la imposición sobre la renta. Nuestro trabajo es una adaptación de los artículos últimamente citados al estudio de la evasión fiscal por parte de la empresa.

La sección primera describe el modelo general de comportamiento de la empresa; la sección segunda analiza algunas relaciones relevantes entre el nivel de evasión fiscal en la empresa y la magnitud del valor añadido declarado, por una parte, y las variables exógenas del modelo, por otra. El trabajo

* Ponencia presentada en el Simposio Internacional sobre Economía Oculta, celebrado en Madrid los días 17, 18 y 19 de diciembre de 1981, organizado por la Dirección General de Estudios y Documentación de la Presidencia del Gobierno.

** Departamento de Economía de la Empresa. Universidad de Zaragoza.

¹ Nos referimos a los procedimientos de medida aplicables al caso español. Queda, por tanto, excluido de esta consideración el método de Feige.

termina con unas consideraciones generales, relativas al modelo empleado y a las conclusiones obtenidas.

EL MODELO DE COMPORTAMIENTO

Sea una economía en la cual la renta nacional es estimada directamente a partir de la suma de valores añadidos que aparecen en las cuentas de pérdidas y ganancias de las empresas. Los factores productivos que concurren en la producción de bienes y servicios obtienen una remuneración bruta que equivale al valor añadido. Las remuneraciones están sujetas a tributación, en concepto de cotizaciones, impuestos sobre la renta y sobre beneficios..., en su fuente, es decir, la empresa. La empresa puede optar por hacer figurar en su cuenta de pérdidas y ganancias y, por lo tanto, someter a tributación: (i) la totalidad de las remuneraciones efectivamente realizadas o valor añadido real (VA); (ii) ninguna remuneración, en cuyo caso el valor añadido declarado (VA_1) es nulo y la empresa no contribuye a la creación de renta nacional contable, aunque sí lo hace a la renta nacional oculta; (iii) un valor intermedio entre VA y cero, es decir, $0 < VA_1 < VA$.

A efectos de cálculo contable de la renta nacional, ésta será igual a la suma de VA_1 de las n empresas que están situadas en la economía nacional si, por razones de simplicidad, asumimos que el montante recaudado por el Estado es íntegramente empleado en el pago de transferencias.

$$\begin{array}{rcl} \text{Renta nacional} & & \text{Renta nacional} \\ \text{total} & = & \text{contable} + \text{oculta} \\ (\Sigma VA) & & (\Sigma VA_1) + [\Sigma (VA - VA_1)] \end{array}$$

El valor añadido neto de tributación y disponible para su distribución entre los factores productivos es $(VA - t \cdot VA_1)$, siendo t el tipo medio de tributación² sobre las rentas que componen el valor añadido, si la empresa no es sometida a inspección, y puede, por lo tanto, evadir impuestos por una suma equivalente a $(VA - VA_1)t$. Cuando la empresa es sometida a una inspección que detecta irregularidades en su contabilidad y llega a estimar la cifra real VA, se ve obligada a satisfacer una sanción cuya cuantía gira sobre el valor añadido no declarado. El valor añadido neto disponible es entonces $VA - tVA_1 - k(VA - VA_1)$, siendo k la tasa de sanción, que es evidentemente superior a t ³.

La empresa fija, en parte subjetivamente, en parte sobre la información que posee acerca del grado de inspección fiscal vigente, las probabilidades (P) y $(1 - P)$ de ver o no ver sometidos sus libros a inspección en el ejercicio correspondiente. En cualquier caso, la probabilidad (P) está fijada *a priori* y su determinación es anterior, y condiciona, a la fijación de VA_1 .

² El modelo se puede descomponer fácilmente para distintas clases de rentas (m) VA_i y tipos de imposición o cotización t_i . Aquí se ha optado por tratar los flujos de renta de forma agregada.

$$\text{de suerte que } t = \frac{\sum_{i=1}^m t_i VA_i}{\sum_{i=1}^m VA_i}$$

³ Las conclusiones derivables del modelo no son modificadas de forma relevante si los tipos de tributación o sanción son distintos para cada clase de renta.

Siendo VA una corriente de renta para los factores productivos que concurren en la producción de bienes y servicios en la empresa, podemos plantear el problema de la fijación de VA_1 a través de un procedimiento de maximización de la utilidad esperada $E(u)$ para dos estados de naturaleza distintos con probabilidades $(1 - P)$ y (P) , empleando para ello una función de utilidad Von Neumann-Morgenstern⁴.

$$E(u) = (1 - P)u(VA - tVA_1) + P \cdot u[VA - tVA_1 - k(VA - VA_1)] \quad [1]$$

Llamando VA_1 a $(VA - tVA_1)$ y VA_2 a $[VA - tVA_1 - k(VA - VA_1)]$, las condiciones de primer y segundo grado para la maximización de [1] son, respectivamente:

$$\frac{\partial E(u)}{\partial VA_1} = - (1 - P) \cdot t \cdot u'(VA_1) - P(t - k) \cdot u'(VA_2) = 0 \quad [2]$$

$$\frac{\partial^2 E(u)}{\partial VA_1^2} = (1 - P) \cdot t^2 \cdot u''(VA_1) + P(t - k)^2 \cdot u''(VA_2) = D < 0 \quad [3]$$

La maximización de $E(u)$ está obviamente condicionada a que $0 < VA_1 < VA$. El valor de VA_1 que hace máxima $E(u)$ deberá situarse en alguno de los puntos definidos por la condición, que es, en el caso de utilidad marginal decreciente respecto a VA, equivalente a:

$$\frac{\partial E(u)}{\partial VA_1} \Bigg|_{VA_1=0} > 0 \quad \text{y} \quad \frac{\partial E(u)}{\partial VA_1} \Bigg|_{VA_1=VA} < 0$$

lo que, en [2], supone, como condiciones necesarias para que $0 < VA_1 < VA$, que:

$$P \cdot k > t \left[P + (1 - P) \frac{u'(VA)}{u'[VA(1 - t)]} \right] \quad [4]$$

$$P \cdot k < t \quad [5]$$

La expresión [4] garantiza que $P \cdot k$ es positivo; por lo tanto, como $k > 0$, entonces $P > 0$. Por otra parte, la condición [5] impone que la tasa esperada de sanción (Pk) sea inferior al tipo impositivo (t). Como $P < 1$, entonces puede ser $k > t$, lo que era una de las hipótesis de base.

El procedimiento de determinación de VA_1 aquí expuesto conduce a la fijación de la contribución de la empresa a la renta nacional contable (VA_1) y oculta ($VA - VA_1$), según los valores adoptados por k , P , t y la función de utilidad propia de la empresa. Adviértase que P no observa valores que sean objeto de regulación jurídica, como k o t , sino que depende

⁴ La maximización de la utilidad esperada del valor añadido neto de impuestos y sanción se aparta del comportamiento descrito por el modelo neoclásico, en el que se maximiza la utilidad esperada de la renta del propietario o propietarios de la empresa (capital). Adviértase que los dos comportamientos son similares, si se añade al modelo aquí descrito la hipótesis de que el ahorro en impuestos o el desembolso por sanciones modifican únicamente la renta del capital, siendo las remuneraciones netas del factor trabajo invariables respecto a $(VA - VA_1)$.

CUADRO 1.
EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN LAS VARIABLES EXOGENAS SOBRE VA₁

Efecto sobre VA ₁ de la variación en:		Expresión	Signo de la derivada parcial según aversión al riesgo		
			Decreciente	Constante	Creciente
VA	[6]	$\frac{\partial VA_1}{\partial VA} = - \frac{1}{D} \cdot t \cdot (1 - P) \cdot u'(VA_1) [RA(VA_1) - (1 - k) \cdot RA(VA_2)]^{(a)}$	+, cuando k ≥ 1	+	+, cuando k ≤ 1
t	[7]	$\frac{\partial VA_1}{\partial t} = \frac{1}{D} \cdot VA_1 \cdot t(1 - P) \cdot u'(VA_1) [RA(VA_1) - RA(VA_2)] + \frac{1}{D} [1 - P]u'(VA_1) + Pu'(VA_2)]$	?	-	-
k	[8]	$\frac{\partial VA_1}{\partial k} = - \frac{1}{D} (VA - VA_1)(t - k)P \cdot u''(VA_2) - \frac{1}{D} P \cdot u'(VA_2)$	+	+	+
P	[9]	$\frac{\partial VA_1}{\partial P} = \frac{1}{D} [-t \cdot u'(VA_1) + (t - k)u'(VA_2)]$	+	+	+

(a) RA(VA) es el índice de Arrow-Pratt de aversión absoluta al riesgo; $RA(VA) = - \frac{u''(VA)}{u'(VA)}$. Las hipótesis de aversión creciente, constante y decreciente al riesgo implican respectivamente $\frac{\partial RA}{\partial VA} > 0$, $\frac{\partial RA}{\partial VA} = 0$, $\frac{\partial RA}{\partial VA} < 0$. La última es generalmente aceptada en esta parcela de literatura. Ver, por ejemplo, Mossin (1968).

de las percepciones que la empresa tenga acerca del nivel de control fiscal ejercido por el recaudador. El grado de optimismo/pesimismo, la valoración de la eficacia fiscalizadora de la Hacienda Pública y la historia de la empresa pueden ser factores que concurran en la fijación empresarial de P. A este respecto conviene señalar que, por ejemplo, un incremento en la credulidad de la empresa acerca de las virtudes fiscalizadoras de la Hacienda puede suponer una modificación al alza de P, aun cuando los medios puestos a disposición para el control del fraude no se hayan incrementado sustancialmente. Por otra parte, conviene señalar que el modelo descrito prevé que en el caso de inspección la Hacienda Pública va a descubrir el verdadero valor de VA. Evidentemente, esto es una simplificación, puesto que la empresa puede desconfiar de las virtudes fiscalizadoras de la inspección, pensando que, incluso en caso de que se produzca este hecho, va a poder ocultar al menos cierta parte del valor añadido, girando entonces la tasa de sanción sobre un montante inferior a (VA - VA₁).

Relaciones entre el valor añadido declarado (VA₁) y la tasa impositiva (t), la tasa de sanción (k), la probabilidad de inspección (P) y el valor añadido (VA)

Particular interés tiene el examen de los efectos de las variaciones en las variables exógenas del modelo sobre la magnitud de VA₁. El cuadro 1 muestra las expresiones que per-

miten establecer la naturaleza y signo de tales efectos. Estos pueden ser estudiados a partir de las derivadas parciales de VA₁ respecto a las variables mencionadas, mediante diferenciación de [2]. El modelo reproduce finalmente los estados esperados de un incremento (decremento) de P o k; en ambos casos van a producir una variación positiva (negativa) de VA₁. Las condiciones para que las relaciones sean positivas se refieren a la concavidad de la función de utilidad (aversión al riesgo), a que k > t, VA₁ < VA y u' > 0. Los signos de las variaciones de VA₁ ante incrementos de VA o de t dependen de la variación del grado de aversión al riesgo frente a un incremento de VA. Cuando la aversión es constante o creciente un incremento (decremento) de t o de VA produce respectivamente una variación negativa (positiva) y positiva (negativa) de VA₁; en el caso de la variación de VA, el efecto descrito sólo es constatable cuando k ≤ 1, en la hipótesis de aversión creciente al riesgo. Cuando ésta es decreciente el signo de ∂VA₁/∂t no es identificable; tampoco el de ∂VA₁/∂VA si k < 1.

En resumen y salvo las excepciones citadas, el modelo reproduce relativamente bien las hipótesis de comportamiento más frecuentemente citadas para explicar la existencia de un sector oculto en la economía: un incremento en la presión fiscal conduce a las empresas a ocultar una parte del valor añadido (VA₁ > 0), cuando el control fiscal solamente se ejerce sobre una parte de los agentes declarantes con eficacia limitada (P < 1) y la sanción en que se incurre, caso de que el control fiscal detecte el fraude, es ilimitada [(VA - VA₁) k < < valor de la empresa].

Desde el punto de vista de los ingresos fiscales realizados, dentro de este modelo, por la empresa, los efectos de las variaciones en P y k pueden ser analizados a partir de la siguiente definición y relaciones. La imposición total esperada (I) puede ser escrita:

$$I = t \cdot VA_1 + P \cdot k(VA - VA_1) \quad [10]$$

a partir de la cual podemos definir:

$$P \frac{\partial I}{\partial P} = P \cdot k(VA - VA_1) + (t - Pk)VA_1 E_p^{VA_1} \quad [11]$$

$$k \frac{\partial I}{\partial K} = P \cdot k(VA - VA_1) + (t - Pk)VA_1 E_k^{VA_1} \quad [12]$$

donde $E_p^{VA_1}$ y $E_k^{VA_1}$ son, respectivamente, las elasticidades del valor añadido declarado respecto a la probabilidad de inspección y a la tasa de sanción. Como $VA_1 < VA$ y según [5], [9] y [8], $Pk < t$; $E_p^{VA_1}$, $E_k^{VA_1} > 0$, entonces $\partial I / \partial P$, $\partial I / \partial k$ serán mayor que cero. Un incremento (decremento) de P o k determinan unos mayores (menores) pagos de la empresa a la Hacienda Pública. Advuértase que, en consecuencia, puede lograrse una recaudación real más cercana a la devengada legalmente, mediante un aumento del grado de convencimiento de la empresa acerca de la capacidad de control del recaudador o, simplemente, a través de una medida de tipo legal, esto es, sin costes asociados relevantes que incremente la tasa de sanción.

Merece especial atención la comparación entre las elasticidades $E_p^{VA_1}$ y $E_k^{VA_1}$. En efecto, aunque se ha demostrado que ambas son positivas, nos podemos preguntar cuál de los dos instrumentos a disposición del recaudador, para lograr que los impuestos, cotizaciones o tasas efectivamente pagadas se aproximen al montante devengado, es más eficaz: el incremento publicitario y/o real de los medios a disposición de la Hacienda Pública para la represión del fraude, que hace variar positivamente a P , o la elevación de la tasa de sanción (k). Evidentemente, según las expresiones [11] y [12], $E_k^I > E_p^I$, si $\frac{\partial I}{\partial k} \cdot k > \frac{\partial I}{\partial P} \cdot P$, que se cumple si $E_k^{VA_1} > E_p^{VA_1}$, siendo E_k^I y E_p^I las elasticidades de la imposición total esperada por la empresa respecto a la tasa de sanción y probabilidad de inspección. Interesa, en consecuencia, preguntarnos si $E_k^{VA_1} > E_p^{VA_1}$ o $E_k^{VA_1} < E_p^{VA_1}$.

Podemos escribir estas dos elasticidades, de acuerdo con las expresiones [9] y [8],

$$E_p^{VA_1} = \frac{\partial VA_1}{\partial P} \cdot \frac{P}{VA_1} = - \frac{P}{VA_1}$$

$$\left[\frac{t \cdot u'(VA_1) - (t - k)u'(VA_2)}{D} \right] \quad [13]$$

$$E_k^{VA_1} = \frac{\partial VA_1}{\partial k} \cdot \frac{k}{VA_1} = - \frac{k}{VA_1}$$

$$\left[\frac{(VA - VA_1)(t - k)P \cdot u''(VA_2) + Pu'(VA_2)}{D} \right] \quad [14]$$

La parte de ambas expresiones que se encuentra entre corchetes es negativa, ya que $E_p^{VA_1}$, $E_k^{VA_1} > 0$; como $D < 0$, dada la concavidad de la función de utilidad, entonces los numera-

dores de las fracciones deben ser positivos. Introduciendo en ambos numeradores las variables P y k , que figuran fuera de los corchetes, tenemos que para que $E_k^{VA_1} > E_p^{VA_1}$, es preciso que se cumpla:

$$k(VA - VA_1)(t - k) \cdot P \cdot u''(VA_2) + k \cdot P \cdot u'(VA_2) > P \cdot t \cdot u'(VA_1) - P \cdot t \cdot u'(VA_2) + k \cdot P \cdot u'(VA_2) \quad [15]$$

condición que desarrollada equivale a:

$$k(VA - VA_1)(t - k)P \cdot u''(VA_2) > P \cdot t[u'(VA_1) - u'(VA_2)] \quad [16]$$

Como $t < k$ y $u''(VA_2) < 0$, la parte izquierda de la condición es siempre positiva. Por otra parte, $[u'(VA_1) - u'(VA_2)] < 0$, ya que $VA_1 > VA_2$ y la utilidad marginal es decreciente. Por lo tanto, la parte derecha de la condición es siempre negativa, lo que demuestra que, manteniendo la hipótesis de trabajo, $E_k^{VA_1} > E_p^{VA_1}$ y, en consecuencia, según las expresiones [11] y [12], $E_k^I > E_p^I$. Dicho en otras palabras, una variación porcentual y positiva (negativa) de k determina un incremento (decremento) porcentual del valor añadido declarado y, en consecuencia, de la recaudación fiscal, superior al que se derivaría de una variación porcentual semejante en P . Tanto del punto de vista de la recaudación como del de la represión de la economía oculta en sus orígenes, la empresa, el incremento en la tasa de sanción es más eficaz que la variación positiva de la probabilidad de inspección, aunque los dos instrumentos a disposición de la Hacienda Pública son sustituibles. Advuértase que, según el modelo descrito, si k se incrementa hasta el punto en que la tasa esperada de sanción sea superior al tipo impositivo, entonces VA es igual a VA_1 y, por lo tanto, desaparece el fraude fiscal y la parcela de economía oculta aquí estudiada. Por otra parte, el coste variable asociado a una variación positiva de la tasa de sanción es presumiblemente nulo, en tanto que un incremento de la probabilidad de inspección conlleva un aumento de los recursos asignados a la represión del fraude y/o campañas publicitarias que muestren la capacidad inspectora de la Hacienda Pública, sobrevaluándola si fuera posible, actividades que, al menos en el primer caso, comportan un coste relevante.

CONSIDERACIONES FINALES

El estudio de un proceso genérico de forma de decisiones relativa a la fijación del valor añadido declarado por la empresa permite llegar a un cierto número de conclusiones.

Siempre que la tasa esperada de sanción, por ocultación al recaudador de renta generada en la empresa, sea inferior a la tasa impositiva, y además se respeten las condiciones e hipótesis auxiliares establecidas en el modelo descrito:

- El valor añadido declarado será inferior al valor añadido real, siendo la diferencia la contribución de la empresa a la renta nacional oculta, suma de los valores añadidos no declarados por las empresas que integran la economía nacional. Como la fijación del valor añadido declarado es función, entre otros factores, de las características de la función de utilidad del decisor, los porcentajes de ocultación de renta en las empresas podrán ser diferentes, incluso si las tasas impositivas y de sanción y la probabilidad de inspección son idénticas para todas ellas.

- Bajo distintos supuestos de aversión al riesgo, un incremento de la tasa de sanción por ocultación o de la probabilidad de inspección (o de la tasa impositiva), conducirá, *ceteris paribus*, a una variación positiva (negativa) del valor añadido declarado o, si se quiere, a una disminución (aumento) de la renta nacional oculta, si se razona para el conjunto de empresas de la economía nacional.

- De los dos instrumentos que posee la autoridad económica para reprimir el fraude fiscal y la parcela oculta de la economía, el incremento en la tasa de sanción por ocultación de rentas y el aumento de los recursos físicos y humanos para las tareas de inspección y/o la realización de campañas publicitarias que logren un mayor convencimiento público sobre la eficacia inspectora de la Hacienda Pública, el señalado en primer lugar presenta una eficacia mayor que el segundo, con la ventaja adicional de no estar sujeto a costes relevantes. Una mejora del modelo consistiría precisamente en la endogenei-

zación de P, explicable a partir de los factores señalados en la sección primera.

Una prolongación lógica de este trabajo debiera ser: (i) la medida de la relación entre valor añadido real y declarado a partir de la especificación de una función de utilidad que cumpliera las condiciones establecidas de carácter auxiliar que han sido empleadas en el tratamiento de la función genérica de utilidad y sobre la base de valores P, t y K; estimable empíricamente el primero y conocidos los otros por ser objeto de legislación; (ii) la estimación empírica de las elasticidades citadas en el texto, a fin de medir indirectamente la magnitud de la citada relación; (iii) la formalización de las relaciones entre la probabilidad subjetiva de inspección, por una parte, y los recursos asignados a las tareas de inspección y/o el impacto de las campañas publicitarias sobre las percepciones de los decisores en materia de fraude fiscal (empresarial) acerca de la eficacia de la labor inspectora; y (iv) la desagregación del modelo según rentas, tipos impositivos y tasas de sanción.

BIBLIOGRAFIA

- ALLINGHAM, M., y SANDMO, A. (1972): «Income Tax Evasion: A theoretical Analysis». *Journal of Public Economics*, noviembre.
- BECKER, G. (1968): «Crime and Punishment: An Economic Approach». *Journal of Political Economy*, marzo.
- BLOCK, M., y HEINEKE, J. (1975): «A Labor Theoretic Analysis of the Criminal Choice». *American Economic Review*, junio.
- EHRLICH, J. (1973): «Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation». *Journal of Political Economy*, junio.
- EHRLICH, J. (1975): «The Deterrent Effect of Capital Punishment a Question of Life and Death». *American Economic Review*, junio.
- KOLM, S. (1973): «A Note in Optimum Tax Evasion». *Journal of Public Economics*, julio.
- MOSSIN, J. (1968): «Taxation and Risk Taking: An Expected - Utility Approach». *Económica*, febrero.
- POLINSKY, A., y SHAVELL, S. (1974): «The Optimal Trade off between the Probability and Magnitude of Fines». *American Economic Review*, diciembre.
- SJOQUIST, D. (1973): «Property Crime and Economic Behavior: Some Empirical Results». *American Economic Review*, junio.
- STIGLER, G. (1970): «The Optimum Enforcement of Laws». *Journal of Political Economy*, marzo.
- SINGH, B. (1973): «Making Honesty the Best Policy». *Journal of Public Economics*, julio.

ELINSA ELECTROTECNICA INDUSTRIAL Y NAVAL, S. A.

- Instalaciones eléctricas industriales y navales ● Alta y baja tensión
- Líneas de transporte ● Talleres electromecánicos ● Oficina técnica

Domicilio social: La Coruña. Zona industrial de La Grela
Teléfonos (981) 28 56 99 - 28 51 33 - 28 59 22. Telegramas ELINSA

Delegaciones: Lugo. Avda. Ramón Serrano Suñer, 78 b. Teléfono (982) 21 62 58
Vigo. Paulina Freire, 5. Bouzas. Teléfono (986) 237091

TECNOMAN, S. A.

General Moscardó, 32
Madrid-20

Dir. Telegráf. TECNOMANSA

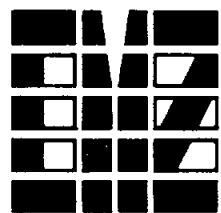
Teléf. 233 40 11/57
Telex 42166 TEIN E



**REJILLAS MOVILES FLUJO
CENTRAL MONTADAS EN C. T.
ALCUDIA II**

- ESTRUCTURAS
- CADENAS
- BANDA FILTRANTE

Fabricadas íntegramente en
acero inoxidable



CUBIERTAS Y MZOV, S. A.

COMPANÍA GENERAL DE CONSTRUCCIONES

**CUALQUIER TIPO DE OBRA ...
EN CUALQUIER LUGAR DEL MUNDO**

Estructura empresarial y economía oculta *

Rafael Gómez Perezagua
Técnico Comercial del Estado

LOS estudios realizados hasta ahora sobre la economía irregular se han basado en observaciones y enfoques metodológicos que podríamos llamar exteriores al aparato productivo. Se han hecho descripciones bastante ajustadas de las actividades económicas que se sitúan fuera del mercado oficial, o bien se ha intentado, con desigual fortuna, llegar a una cuantificación del fenómeno y evaluar sus causas. No obstante, y sin dejar de destacar el impulso metodológico y analítico que estos enfoques han representado, son escasas las aportaciones que estén basadas en la caracterización del fenómeno de la economía irregular «desde» el punto de vista de los agentes del mismo y, en concreto, desde el punto de vista de la empresa, tanto como posible campo de actuación, como desde las repercusiones que la economía irregular tiene sobre la propia estructura productiva de la empresa.

Vamos a destacar, en una primera aproximación, los principales cambios que se producen en el mercado de trabajo en general y en la relación laboral individual, por una parte, y por la otra, en la misma empresa y su organización interna cuando ésta se desenvuelve en el marco de la economía irregular; así como los condicionantes de toda índole (económicos, laborales, de política económica, etc.) que afectan a la actividad empresarial.

En primer lugar haremos una revisión del concepto de Economía Irregular o subterránea y sus diferentes definiciones, así como una referencia a las principales causas que la generan (sobre las que no nos extenderemos por ser objeto de otros trabajos). En segundo lugar se analizan de forma esquemática las repercusiones sobre el factor trabajo y en tercer lugar, la afectación concreta a la organización interna de la empresa que participa, en todo o en parte, en la economía irregular.

LA ECONOMIA IRREGULAR: CONCEPTO Y CAUSAS

El concepto de economía subterránea o irregular es algo que está lejos de ser universalmente aceptado y unívocamente definido. En realidad, a pesar de que existe un amplio sobreentendido acerca de lo que la economía subterránea es, hay poca coincidencia cuando los autores tratan de definir con precisión los límites y las actividades que la componen. De hecho la

economía irregular es un concepto amorfo de perfil impreciso, que hace difícil una discusión en torno a ella, en parte, por la cantidad de términos diferentes utilizados para referirse a la misma y que hacen referencia a grupos de actividades similares pero no siempre idénticos. Kerrick McAfee (4) recoge los siguientes vocablos usados en la literatura especializada para denominar esta actividad económica: economía de pagos en metálico, negra, oculta, no oficial, informal, dual, no registrada, oscura, marginal, subterránea, paralela, sumergida y no observada.

En consonancia con cada uno de estos vocablos los autores se refieren a grupos de actividades diversas, aunque coincidentes, al menos, en la característica de tratarse actividades «diferentes» de las que se realizan en la economía oficial. Las definiciones de economía irregular, variadas según el interés del que las propone, pueden agruparse en cuatro grupos distintos, que reflejan no sólo el interés de los autores sino el objeto implícito de sus investigaciones, así como las posibles causas que originan su crecimiento:

1) La economía irregular comprende *toda* la actividad de carácter económico no recogida en las estadísticas oficiales de la Contabilidad Nacional.

2) La economía irregular se refiere a aquellas actividades que deberían estar incluidas en el producto nacional, pero que, por cualquier causa, no se incluyen en la práctica. El marco de la relación es respecto a la definición de Producto Nacional, excluyéndose de la economía subterránea actividades que sí se incluirían en el grupo anterior, como el trabajo de las amas de casa y las actividades no mercantiles de las economías domésticas (*do-it-yourself*, etc.).

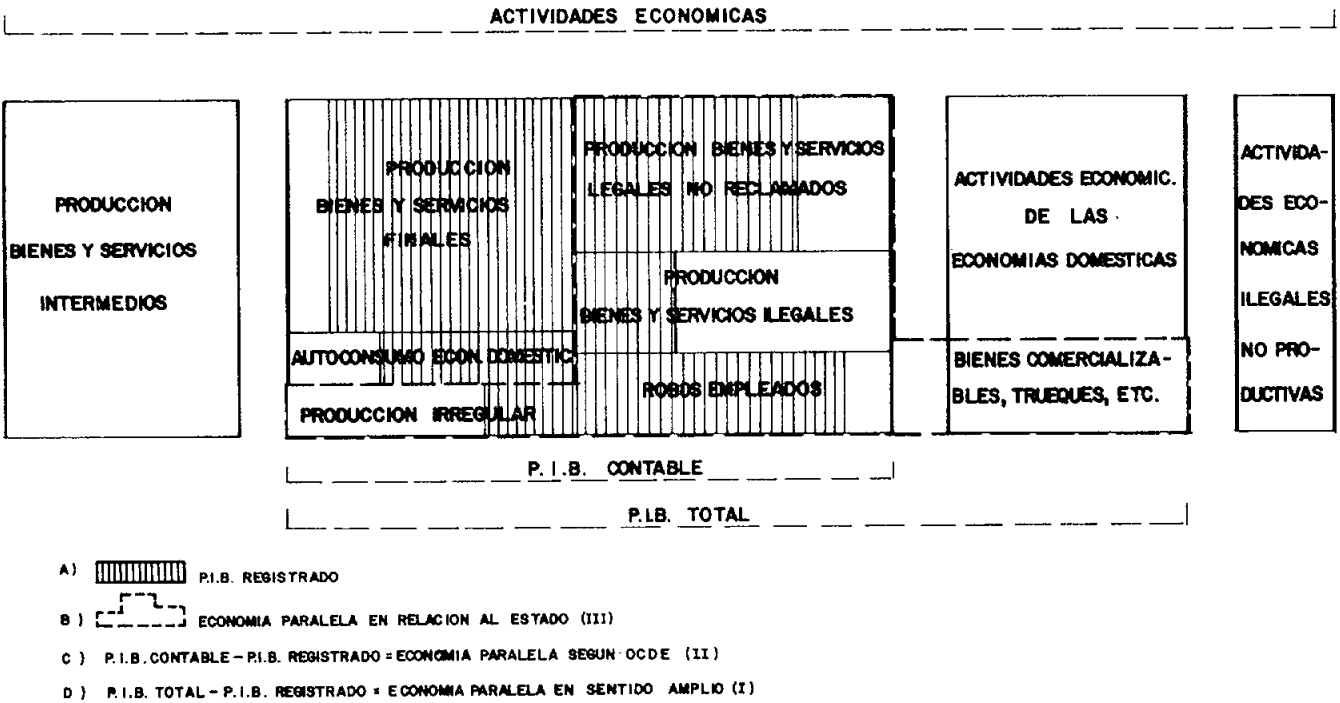
3) La economía paralela se define con relación al Estado; es decir se trata de actividades realizadas al margen y/o en contra de algún precepto legal, ya sea éste de carácter positivo —como el pago de los impuestos o de las cotizaciones a la Seguridad Social— o de carácter negativo —como la prohibición de realizar ciertas actividades tales como la contratación irregular, tráfico de drogas, prostitución, etc.

4) El cuarto grupo de definiciones no tiene el mismo sentido que los anteriores por cuanto no define la economía irregular en sí misma, sino que lo hace de forma indirecta. En efecto, estas definiciones, muy frecuentes en la literatura francesa o italiana se refieren a la economía subterránea como compuesta por aquellas actividades realizadas por trabajadores en situación irregular. Hacen pues referencia al «trabajo negro», epígrafe bajo el que agrupan tanto el trabajo del inmigrante clandestino o del trabajador no dado de alta en la Seguridad Social, como el trabajador por cuenta propia que realiza trabajos ocasionales o regulares sin legalización alguna.

Una vez repasadas las cuatro clases de definiciones que vienen empleándose para delimitar conceptualmente la economía irregular, vamos a ofrecer un cuadro resumen que sea un

* Ponencia presentada en el SIMPOSIO INTERNACIONAL SOBRE ECONOMIA OCULTA celebrado en Madrid los días 17, 18 y 19 de diciembre de 1981, organizado por la Dirección General de Estudios y Documentación de la Presidencia del Gobierno.

GRAFICO 1



compendio de éstas. En el bosquejo presentado, las actividades económicas se clasifican en:

- Actividad económica expuesta y computable en el sistema de cuentas de la Contabilidad Nacional.
- Actividades económicas subterráneas que pertenecen al campo de cobertura de la Contabilidad Nacional, pero que no se computan o se hace de forma inadecuada.
- Actividades económicas subterráneas que *no* pertenecen a dicho campo; que pueden a su vez dividirse entre aquellas, como las de las amas de casa, que constituyen una creación de renta, y aquellas otras actividades improductivas ilegales que no constituyen generación de renta y que se limitan a redistribuirla (chantaje, extorsión, etc.)

Estos cuatro grupos se han representado en el gráfico 1. En éste la zona rayada representa la parte de actividad económica computada en las cifras oficiales del producto interior, significando la superficie no rayada la parte del mismo no computada por errores o fallos estadísticos. Naturalmente que la división de la superficie total entre ambas partes es meramente indicativa y no se basa en cálculo concreto alguno, sino en los comentarios que sobre los distintos apartados aparecen en la literatura. Las diferencias de contabilización entre las distintas actividades es de carácter cualitativo y no cuantitativo o proporcional.

Con trazo discontinuo se recoge también en el gráfico, las actividades que forman la economía subterránea de acuerdo con el criterio de la relación de dichas actividades con el Estado. Los números que aparecen entre paréntesis junto a algunos conceptos se refieren a la definición de economía subterránea que los toma como referencia, de acuerdo con la ordenación propuesta.

Al margen de diferencias, que son pequeñas, entre los crite-

rios propuestos, en lo que todos los autores coinciden es en el rápido crecimiento de la economía irregular en los últimos años, sobre todo desde la agudización de la crisis económica en las economías occidentales, precisamente como respuesta a esta misma crisis.

En cuanto a la incidencia concreta que la economía irregular tiene sobre algunas actividades económicas sectoriales, el cuadro 1 nos permite glosar de manera ordenada algunas de las más notorias, sin que en ningún momento se haya pretendido anotarlas todas. Como puede verse, son pocas las ramas de actividad que se ven libres de caer en irregularidades que afecten a todo o parte del proceso productivo, aunque algunas, a las que nos referiremos de pasada más adelante, son especialmente proclives a desarrollarse en parcela de actividad.

Causas de la economía subterránea y su desarrollo

El repertorio de motivos para la existencia y crecimiento de actividades empresariales irregulares es muy amplio y ninguno puede decirse que tenga un carácter exclusivo. Se trata de un conjunto de factores que afectan desigualmente según los casos concretos de país y sector que pueden ser agrupadas de manera sintética en las siguientes categorías:

1. Razones de carácter legal. Derivadas de las normas legales, penales e incluso morales vigentes en un cuerpo social. Cuanto más estrictas sean la ley y la moral vigentes mayor será el número de actividades que pueden caer dentro del campo de lo irregular. Al no estar muy claramente trazada la frontera entre lo legal e ilegal o entre lo que es moralmente aceptable o no existen varias actividades que podríamos llamar fronteras que pueden pasar de uno a otro campo con relativa facilidad.

CUADRO 1
DISTRIBUCION PROBABLE DE ACTIVIDADES OCULTAS OMITIDAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA

Actividad	Transacciones legales no declaradas	Producción de bienes y servicios ilegales	Robos empleados	Producción informal
Agricultura	Producción subestimada. Salarios pagados a trabajadores estacionales no declarados.			Producción regulada no declarada.
Minería ..			Puede afectar a minería de minerales preciosos.	
Manufacturas	Producción subestimada en la industria ligera. Salarios pagados a trabajadores no registrados.	Elaboración de narcóticos. Destilación alcohol.	Afecta a casi toda la industria ligera.	Producción clandestina.
Electricidad, gas, agua.				
Construcción	Autoempleo no declarado de fontaneros, electricistas, pintores, etc. Salarios pagados a trabajadores no registrados.		Materiales de construcción.	Construcción clandestina.
Comercio mayorista y minorista ..	Producción subestimada para las pequeñas tiendas familiares.	Distribución narcóticos. Contrabando.	Generalizado en los grandes almacenes. Alimentos y productos de servicios.	Venta ambulante y callejera. Chiringuitos; establecimientos ilegales.
Hoteles y restaurantes	Producción subestimada para pequeños restaurantes y hoteles, clubs, discotecas, etc.			
Transportes y comunicaciones ...	Producción subestimada para taxis y compañías pequeñas.			Taxis piratas. Transportes ilegales.
Finanzas, seguros y otros servicios	Ganancias no declaradas de intermediarios, corredores, agentes, abogados, agencias publicidad, etc.			
Servicios comunales, sociales y personales	Producción subestimada de servicios de reparación y entretenimiento. Ganancias subestimadas de profesionales liberales (médicos, etc.).	Apuestas ilegales, casinos y casas de juego ilegales. Prostitución y servicios conexos.		

FUENTE: OCDE y elaboración propia.

2. Razones de carácter fiscal. Por lo general puede admitirse que, a igualdad de otras circunstancias, a mayor presión fiscal mayor tamaño del sector irregular o al menos mayores serán los incentivos para que se desarrolle. Pero no depende sólo del nivel absoluto de la carga fiscal sino de la variación de la misma y el momento en que se hace el aumento de presión. Una fiscalidad determinada puede ser aceptada en un momento dado y resultar inadmisibles en otras circunstancias. Se trata de una cuestión de oportunidad. Asimismo, deberán ser tenidos en cuenta la valoración que el contribuyente en general y la empresa en particular realizan acerca de la justicia con que funciona el sistema fiscal y de la eficacia en la gestión del gasto público.

3. Razones basadas en los costes relativos de los factores, especialmente en el caso del factor trabajo, flexibilidad del mercado de trabajo y las condiciones generales de competencia de las empresas en el mercado interior y exterior.

Jean Loup Amselle pone de manifiesto el problema con gran crudeza: «... el objetivo más inmediato es rebajar el coste de la fuerza de trabajo. A escala mundial esto viene a unificar los precios de los diferentes mercados de trabajo y a hacer aceptar a los trabajadores europeos salarios y condiciones de trabajo más próximos a los de sus camaradas de Singapur...» (1).

La valoración que Amselle hace del proceso es, como se ve, muy negativa, aunque no todos los autores coinciden con tal afirmación. La economía irregular y el trabajo negro son efectivamente formas de abaratar las producciones y mejorar la competitividad pero también una forma de completar ingresos familiares o desarrollar actividades que complementen o satisfagan al que las realiza, o un mundo propicio para el desarrollo de nuevas formas de producción y asociación entre trabajadores o vecinos y en todo caso, una válvula de escape al desempleo, que ayuda a rebajar la fuerte tensión social que, en otro caso, se originaría.

4. Un cuarto grupo de razones se encuentran en las condiciones económicas y sociales derivadas del estado de crisis que padecemos. Primero, por la necesidad de encontrar alguna salida de la forma más rápida posible, lo que no siempre es compatible con el cumplimiento a ultranza de la prolija normativa legal vigente. Segundo, porque el gran número de parados, la baja proporción de los mismos que perciben el correspondiente seguro de desempleo o, en cualquier caso, los perceptores del mismo, dan lugar a un gran colectivo de trabajadores que pueden realizar trabajos ocasionales no declarados, trabajos clandestinos percibiendo en su caso su salario más el seguro o subsidio de desempleo, o bien tratando de instalarse por su cuenta como trabajadores independientes.

A título de ejemplo conviene señalar que la cobertura del seguro de desempleo en España no alcanza el 47 por 100 de los trabajadores en paro, percibiéndolo, aquellos que lo consiguen con un considerable retraso desde el momento en que se produjo el despido. Al mismo tiempo en el sector de la construc-

ción, uno de los más castigados por la crisis, con más de doscientos mil puestos de trabajo perdidos desde 1976, el número de empresarios sin asalariados y trabajadores independientes ha aumentado en igual período, según la Encuesta de Población Activa, en más del 35 por 100, lo que no deja de sorprender.

5. Podemos añadir un quinto grupo de causas o razones de carácter sociopolítico: confianza en el Gobierno, estabilidad de las instituciones y debilidad, en su caso, de las mismas, etc.

LA RELACION LABORAL EN LA EMPRESA

Pasemos ahora a estudiar las repercusiones que la existencia de la economía irregular tiene sobre la estructura organizativa de la empresa en general y sobre el mercado de trabajo y la relación laboral en la empresa en particular. Comenzaremos por razones de facilidad expositiva con las repercusiones que la economía irregular tiene sobre el mercado de trabajo y después cómo se altera la relación laboral individual concreta para pasar por último, a los efectos sobre la estructura orgánica de la empresa y sus departamentos.

Las implicaciones de la economía subterránea sobre el mercado de trabajo son particularmente importantes de manera que en este mercado se encuentran las fuentes más inmediatas de generación de este tipo de actividades, al menos en España. En numerosas ocasiones se ha puesto de relieve el grado de deficiencia y complejidad del mercado de trabajo en España, destacándose su falta de flexibilidad, sobre todo, antes de 1978. Periódicamente, se denuncian los altos costes de la Seguridad Social y su rápida progresión en los últimos años. (En realidad este es un fenómeno casi universal.) En este sentido la Revista Internacional del Trabajo publicaba en su número de abril-junio de 1980 un artículo sobre el tema, titulado «La Seguridad Social en la encrucijada», en el que se señalaba la contradicción de unas «aspiraciones de los individuos que apuntan cada vez más alto»... «en un proceso de autoalimentación de las aspiraciones sociales en un período de recesión». (7). De hecho, conscientes los Sindicatos de trabajadores de este problema y sensible la Administración al mismo, las medidas más importantes adoptadas en materia de empleo han ido dirigidas a modificar el viejo marco de relaciones laborales y aumentar la flexibilidad del mercado, que no cabe duda, es hoy mucho mayor que hace tan sólo tres años.

Toda la estructura del mercado de trabajo y, de lo que resulta inseparable, las prestaciones de Seguridad Social se montaron en y para una época de fuerte expansión económica que en las circunstancias presentes de crisis se convierte en un corsé que amenaza con ahogar a las empresas.

Más aún la crisis crea una sensación de inseguridad en los individuos que les hace recabar mayores prestaciones sociales aumentando la carga financiera, ya de por sí elevada, que representa la Seguridad Social, que debe además, ser soportada por un menor número de ocupados y empresas.

La contradicción es flagrante en todos los aspectos; mientras en épocas de prosperidad y, en teoría, financiación fácil, el costo de los cuidados médicos, por citar sólo un ejemplo, no excedía del 5 por 100 como media, en las naciones europeas, del producto nacional bruto «tales gastos representan hoy de un 6 a un 8 por 100, y la progresión prosigue inexorablemente» (7).

Para referirnos al caso español podemos citar (aunque otros

ponentes se dedican con mayor amplitud a tratar el tema), entre otras, cuatro posibles instituciones que permiten la existencia de un doble mercado de trabajo y, por tanto, el recurso de la empresa al mismo.

a) *Flexibilidad del mercado y condiciones de despido.* Es vieja la aspiración del empresario español de conseguir imponer el despido libre de los trabajadores, reclamado en virtud del carácter de demanda derivada que tiene la demanda del factor trabajo. En el mercado regular se han dado progresivos pasos en flexibilizar tanto la contratación como el despido, pero, a pesar de haberse reducido dicho coste sensiblemente, sigue contrastando con la absoluta libertad de contratación y despido en el mercado paralelo, sin que medie indemnización o compensación alguna.

b) *Contratación colectiva y acción de los sindicatos.* También estos son elementos que pueden aportar cierta rigidez al mercado. No quiere con estos comentarios hacerse una valoración negativa de dichas instituciones. No sería posible ni justo, tanto por el papel de estabilizador social frente a circunstancias graves que han tenido los Sindicatos, como por las ventajas evidentes de contar con interlocutores válidos de los trabajadores, que se derivan para los empresarios. Se trata sólo de recoger el hecho de que la propia existencia de Sindicatos resta libertad de acción al empresario para imponer las condiciones de trabajo, y procura reaccionar contra ello en la medida de lo posible.

Al mismo tiempo, los convenios colectivos significan siempre una plataforma de mínimos para las negociaciones siguientes.

Al margen de que sea ético o no, en el mercado de trabajo paralelo no existen categorías profesionales institucionalizadas, retribuciones, horarios, vacaciones, condiciones de seguridad e higiene, etc., regulados y fijos, que no quiere decirse que no se respete en absoluto, sino que son mudables a gran velocidad.

El empresario es la autoridad última en la empresa, sin otro poder compensador que le sirva de freno, situación que es deseable desde el punto de vista del empresario, con ausencia de huelgas, conflictos y luchas sociales.

c) *Costo de la Seguridad Social. Otros impuestos.* Baste señalar que el coste del factor trabajo puede representar casi el 60 por 100 del valor añadido en algunos sectores industriales (calzado, confección, etc.) y que un tercio del coste de trabajo se debe a las cargas de la Seguridad Social.

d) *Régimen especial de las pequeñas empresas en la Seguridad Social y ordenanzas laborales.* El Estatuto de los Trabajadores y la Ley Básica de Empleo recogen diferentes ventajas en las condiciones de despido y de diversa índole económica sindical respecto a las condiciones generales para las empresas menores de veinticinco trabajadores.

No es pues extraño que no se desee rebasar esa cifra en las empresas y que se recurra al mercado paralelo de trabajo para contratar trabajadores en el número que exceda de veinticinco, sobre todo en aquellos sectores en que la producción sea técnicamente descentralizable.

Las ventajas del mercado paralelo, obvias para el empresario, no son tan claras para el trabajador, al menos para el que no está cubierto por el seguro de desempleo. Obtiene trabajo y, caso de repartirse las cargas fiscales y de Seguridad Social con el empresario más alto, que escamotea, al mismo tiempo, de su declaración del impuesto sobre la renta; pero también deja de beneficiarse de las prestaciones de la Seguridad Social, asume los riesgos de un accidente laboral, se somete a una autoexplotación que puede conducirle a un «surmenage» peligroso.

Tampoco puede decirse que la existencia de tal mercado de trabajo beneficie a todos los empresarios, pues lesiona gravemente a los que trabajan completamente dentro de la legalidad, que ven deterioradas sus condiciones de competitividad. Así pues, en el mercado de trabajo radican algunos de los estímulos más importantes para la empresa para recurrir al sector irregular, siendo el impulso al paso desde la economía oficial, doble: de una parte, podríamos llamarle un impulso negativo por cuanto se trata de evitar ciertos pagos y aceptar algunas reglamentaciones, de otra, un impulso positivo en el sentido de pasar a buscar mejores condiciones de competitividad respecto a quienes permanecen en la economía oficial, mayores beneficios y posibilidad de explorar campos productivos nuevos, sin trabas administrativas.

Veamos, después de las referencias al mercado de trabajo, las implicaciones que la economía subterránea tiene sobre la *relación laboral individual*. En primer lugar vamos a definir la relación laboral típica tomando como punto de partida lo que se podría denominar el «*paradigma del empleo*» (7). Dicho paradigma se define de acuerdo con los caracteres siguientes: Una firme relación salarial; estabilidad en el empleo y la posibilidad de realizar cierta carrera dentro del mismo; trabajo que se realiza a tiempo completo; que constituye al mismo tiempo, la principal fuente de renta para la familia del trabajador; el empleador es único y legalmente define; y el lugar de trabajo está especificado y bien definido.

En base a este paradigma es relativamente fácil definir las peculiaridades de las formas de empleo en la economía irregular. La firmeza de la relación salarial que se puede identificar con la estabilidad del empleo, se contrapone a los trabajos de duración determinada, así como a las relaciones de auxiliares y de interinos. La jornada completa pone en entredicho a quienes tienen necesidad de una gran flexibilidad en el horario o sólo desean trabajar a tiempo parcial, tales como las amas de casa. La unicidad del empleador y definición del lugar de trabajo hace marginales a la subcontratación o al trabajo a domicilio.

Con esto no se pretende decir que cada una de las formas apuntadas sean clandestinas, al contrario, algunas de ellas son legales y están autorizadas y reconocidas en la mayor parte de los países. Lo que se quiere señalar es que las nuevas formas proceden del reconocimiento «de iure» de algo que ya lo era «de facto» en todos los países, y que fueron consideradas al principio como irregulares. Estas formas de trabajo se han oficializado en el sentido de que la legalidad se ha transformado y ampliado para recogerlas.

Del mismo modo pueden servir para caracterizar el empleo irregular cualquiera de las restricciones que se ciernen sobre la relación laboral regulada. Puede afirmarse que a cada restricción o reglamentación se corresponden, por su incumplimiento, sendas formas de trabajo irregular. Por otra parte a estas restricciones económicas (salarios, jornadas, vacaciones, etc.) profesionales (licencias, titulaciones, etc.) y de naturaleza cualitativa (realización de un trabajo que satisfaga al que lo hace, libertad derivada de un horario más flexible, etc.) debemos añadir los llamados nuevos empleos en las nuevas áreas de actividad que han surgido y se crean cada día frente a los que existe un profundo desconocimiento legislativo y que proliferan sobre todo en el sector servicios, que además han provocado unas profundas transformaciones socioculturales tanto en la familia obrera como en las relaciones hombre-mujer o el trabajo en la escuela.

En suma, frente a una relación laboral rígidamente definida en sus derechos y obligaciones laborales, sociales, y fiscales, en

el mercado oficial, el mercado de trabajo clandestino, irregular o no declarado se caracteriza por una gran flexibilidad y simplicidad, que se traduce en una mayor capacidad de adaptación al ciclo económico, permite el acceso al mercado de trabajo de ciertas categorías de trabajadores (ama de casa, etc.). Pero que al mismo tiempo puede dar lugar a situaciones de contratación abusivas que ya han provocado que algunos autores hablen de un Tercer Mundo en el corazón de Europa, en el que no existen ninguna de las ventajas sociales logradas por los trabajadores en los últimos cien años.

ECONOMIA IRREGULAR Y EMPRESA

La empresa, como ente productivo que forma parte de un sistema económico y social, es en su estructura y organización internas, así como en su relación con los demás agentes sociales, resultado y causa de las características del sistema que los acoge.

Cada forma social genera un cierto tipo de empresa que le es característica y que no podría funcionar ni subsistir en cualquier otro.

La empresa reacciona a las claves de comportamiento que la sociedad en su conjunto le impone o que la sociedad está dispuesta a aceptar, adaptando su organización a las mismas.

En este sentido si repasamos muy esquemáticamente el proceso económico y social del siglo XX podemos decir, que éste, entre otras cosas se ha caracterizado, por un lado, por una progresiva reglamentación de todo tipo que ha cubierto desde los aspectos laborales, productivos, seguridad en el trabajo, etc., hasta aspectos relativos al medio ambiente y protección de la naturaleza; por otro, por una progresiva mayor participación del Estado en todos los órdenes que ha exigido una continua mayor presión fiscal, al mismo tiempo han predominado durante los últimos años deseos de redistribución de la renta y riqueza que también han tenido su correspondiente traducción impositiva y reglamentaria a las que ha tenido que plegarse la empresa, adoptando su morfología actual.

Pero tanto la reglamentación de la producción como la mayor presión fiscal se ha ejercido sobre las empresas en un contexto económico presidido por la competencia en las relaciones económicas y el beneficio como fin de la empresa e indicador de su eficiencia.

Y ha sido, precisamente, esta características la que, en última instancia, ha impulsado el desarrollo de actividades paralelas. En efecto, mientras quedaban amplias reservas de productividad logradas al calor de un fuerte progreso tecnológico, se mantenían bajos los precios de las materias primas y se lograba el dominio del mercado mundial, las sociedades occidentales se han podido permitir procesos reglamentarios y redistributivos que han dado lugar a un amplio espectro legislativo y administrativo, al que las empresas podían, sin grandes esfuerzos, someterse.

La crisis económica ha hecho cambiar las condiciones del marco general. En primer lugar las reglamentaciones y restricciones no permiten una adaptación rápida a las nuevas circunstancias. La transgresión de las mismas o el paso a actividades no regladas ha sido la primera y más lógica de las respuestas.

La necesidad de competir en el mercado junto a empresas de países nuevos con estructuras sociales menos avanzadas, y mercado con costes más bajos ha obligado a ajustar profundamente los costes y márgenes a las empresas de los sectores que se ven más amenazados. El impago de impuestos ha sido en

quedan reducidos a unas máquinas anticuadas y otro material de escaso valor.

Por otro lado hay que destacar la importancia que una adecuada política de tesorería tiene para la empresa irregular por la gran cantidad de pagos en metálico que se realizan y la escasa duración de los créditos. Téngase en cuenta además, que al tratarse de actividades en gran medida ilegales, el recurso a las vías legales para exigir el cobro no es fácil o a veces resulta imposible, olvidar este aspecto y no atender adecuadamente los pagos puede hacer salir del sector a la empresa por la pérdida de credibilidad ante los demás agentes del circuito.

Un departamento que mantiene la misma estructura en las economías regular e irregular es el comercial. En ambas las misiones son análogas y lo que puede cambiar es el énfasis del mismo y el espíritu que lo anima. Cambia el énfasis porque se convierte en el más importante, cualitativamente hablando, de la empresa ya que puede decirse que constituye junto al departamento de administración, el cuerpo fundamental de la nueva empresa. Cambia el espíritu, porque la carga de responsabilidades es mucho menor en la economía irregular. La mayor sencillez de cálculo de valores y márgenes, la relativa despreocupación por el seguimiento del proceso productivo y, sobre todo, la menor carga económica de la nueva empresa en el caso de que se produjera su cierre, da a la empresa irregular un mayor margen de maniobra y una relativa independencia y flexibilidad para entrar o salir del mercado.

Los comentarios que pueden hacerse respecto del departamento de personal, quedan en gran medida expresados en la parte dedicada al mercado de trabajo, por lo que a ella nos remitimos. No obstante debe destacarse el aspecto formal del mismo en la empresa, donde se aprecian diferencias sustanciales, entre empresas irregulares y legalizadas.

La primera diferencia se aprecia en la casi total ausencia de plantilla. Si excluimos a los empleados de administración (que pueden ser sustituidos contratando los servicios de una empresa especializada), la plantilla de la empresa regular es sustituida por una lista de colaboradores individuales o empresariales, para todo el proceso productivo o para las fases que hayan sido desviadas hacia el exterior de la empresa. En realidad se trata de algo parecido a sistemas de trabajo de las primeras parte de la Revolución Industrial el «putting out system». Los trabajos se hacen a domicilio con maquinaria que puede ser del trabajador o del propio empresario.

De acuerdo con esta primera diferencia, la segunda afecta a la propia gestión de personal. Tarea ésta profundamente delicada en las empresas regulares de hoy día y que se reducen extraordinariamente en las irregulares: Basta con una referencia al cumplimiento y regularidad de cada subcontratista o trabajador, si no satisface al empresario, queda incluida la relación económica entre ambas partes y se busca un nuevo elemento.

Del mismo modo, la empresa irregular queda libre de las normas y reglamentaciones laborales que regulan toda la relación trabajador-empresa relativas a jornadas, edad, antigüedad, permisos, tablas de productividad, sistemas de trabajo, etc. Ni que decir tiene desde el punto del trabajador, éste queda prácticamente sin mecanismos de defensa en la negociación, que vuelve, en gran medida, a estar dominada por el empresario.

Debemos destacar, en tercer lugar, las consecuencias de los dos puntos anteriores que se traducen por una parte en la ausencia casi absoluta de conflictos laborales (en el caso del calzado la huelga de 1977 se extendió, en el Valle de Vinalopo, en Alicante, a los trabajadores a domicilio, pero fue más

adelante por estos mismos trabajadores por donde se rompió la unidad del movimiento) y por otra, el restablecimiento del poder del empresario. Este último aspecto ha sido implícita o explícitamente mencionado por algunos empresarios sobre todo de pequeñas y medianas empresas de origen personal, por cuanto entienden que su autoridad quedaba disminuida en la empresa y la estructura de poder alterada con la intervención de sindicatos y las dificultades para poder despedir a los trabajadores más discolos desde su punto de vista. (Es preciso recordar aquí de nuevo, que con esta exposición no se pretende un juicio de valor respecto a las acciones relatadas; se trata solamente de exponer una serie de hechos que pueden constatare con relativa facilidad.)

Señalemos, en cuarto lugar, las constatadas diferencias de productividad por hombre y hora, entre las empresas regulares e irregulares con una clara ventaja a favor de estas últimas. A tenor de los comentarios de las partes interesadas, la causa más importante es la diferencia de sistemas de retribución: salario base más incentivos, en la empresa regular que, de esta forma, garantiza un salario mínimo al margen de la productividad real alcanzada por trabajador; en la empresa irregular el sistema más frecuente es el del destajo que, al margen de otras consideraciones de carácter extraeconómico, incentiva mucho más el trabajo.

Resumiendo, la empresa que opera en todo o en parte en la economía irregular encuentra ventajas económicas, fiscales laborales, muy notables, lo que la coloca frente a las que operan legalmente en una posición de clara ventaja; lo que significa una competencia desleal que asimismo lleva a otros empresarios a operar irregularmente.

Por otro lado, existe una gran aceptación social del hecho. Ciertamente se critica la posible sobre explotación, a lo que pueden verse sometidos algunos trabajadores: inmigrantes clandestinos desempleados sin seguro de desempleo o cobertura de la Seguridad Social; o las condiciones de trabajo de ciertas categorías de trabajadores, el trabajo de los niños, etc., pero no se ponen reparos al trabajo autónomo de pintores, chapistas, electricistas, etc., o a ciertas formas de trabajo a domicilio ni, en definitiva, al incumplimiento de las obligaciones fiscales de las empresas, ni de los individuos.

Los mismos gobiernos no reaccionan o lo hacen tímidamente frente a las actividades irregulares y casi siempre bajo denuncia de quienes se sienten específicamente perjudicados.

Las actividades subterráneas no son eficazmente perseguidas (baste recordar la descoordinación de los distintos servicios de inspección fiscal, de la Seguridad Social, Sanidad, del INEM, etc., o la escasa penalización de los fraudes o irregularidades cuando éstos se descubren), en realidad por falta de alternativa que ofrecer que pueda absorber el desempleo que se generaría caso de reprimir con dureza y por la economía que supone en términos del seguro de desempleo de manera indirecta (en España la cobertura del seguro de desempleo apenas alcanza el 50 por 100 de los parados, situación que sería inadmisibles en caso de no existir una posibilidad, si bien irregular, de completar los ingresos familiares. Parece pues que los gobiernos mantienen una actitud de tolerancia ante los costes económicos y de previstos conflictos sociales que se originarían en otro caso.

En este contexto social y político la empresa adopta cuando le es posible una estructura orgánica que le permita concurrir con eficacia en el mercado recurriendo al campo de la economía irregular. Podemos determinar una estructura de empresa tipo que consistiría en una empresa constituida por un grupo reducido de administradores, comercializadores, a los que pueden sumarse algunos productores que realizan parte de la produc-

ción, o algunas fases del proceso productivo y controlan la calidad de los productos o tareas realizadas fuera de la empresa.

En su aspecto físico, la empresa contrata un pedido que redistribuye entre otras empresas o trabajadores, garantiza los pagos al proveedor de materias primas de las que entregue a sus subcontratistas en unas cuantías determinadas; controla la calidad del producto o fase que se realiza fuera, rechazando aquellos que no se atienen a los requerimientos especificados en el acuerdo, realiza el acopio de productos terminados, o los entregan en su nombre al cliente que realizó el pedido.

En el aspecto financiero, la empresa, normalmente de escasos recursos propios, depende casi completamente de financiación ajena que es conseguida, en la parte correspondiente por aval personal del empresario, por lo que no es extraño que parte de la maquinaria o inmovilizado esté a nombre de éste. La financiación ajena es casi siempre a corto plazo por lo que la gestión de tesorería es fundamental en estos casos. Los pagos en la economía irregular se efectúan en metálico o mediante talón confirmado por el banco.

En el aspecto laboral, la empresa sustituye la gestión de personal clásica por unas relaciones mucho más simples y favorables para ella sola, o para la empresa y trabajador cuando éste obtiene ventajas de fraude al seguro de desempleo, evasión de impuesto sobre la renta, etc.

Hasta aquí los hechos observados en diversas empresas y recogidos de entrevistas con empresarios. La cuestión que se plantea ahora es cómo valorar el hecho y cómo tratarlo, así como su posible pervivencia.

En cuanto a la valoración debemos decir que es, cuanto menos, confusa. Debería no existir economía irregular, porque significa un fraude a la sociedad de la que obtiene ventajas financiadas con los cargos a la economía regular y porque da lugar a competencia desleal entre empresas legalizadas y no, y origina, en ocasiones, situaciones de trabajo no aceptables. Pero, al mismo tiempo, significa una respuesta autónoma a la

crisis que evita que ésta alcance proporciones mayores y se generen problemas sociales de alcance imprevisible.

Respecto a evitar la economía irregular o hacer que disminuya, en las presentes circunstancias no creo que la represión indiscriminada pudiera servir para algo. Entiendo más positivo eliminar, en los casos que sea posible, las restricciones y rigideces que dan lugar a su existencia. No se trata de legalizar las formas de actividades irregulares sino de plantearse de nuevo las reglamentaciones que regulan el acontecer económico.

Y en cuanto a su posible supervivencia debemos distinguir entre el corto y largo plazo. A corto plazo cabe predecir un fuerte aumento de las actividades irregulares por las ventajas empresariales e individuales a las que más arriba se hace referencia y un escaso coste en riesgo o penalización. Puede resultar una respuesta a la crisis de algunos sectores que pueden seguir trabajando, lo que sería muy difícil o imposible en caso de mantenerse en la legalidad.

A medio y largo plazo, cambia completamente la situación porque o bien se trata de sectores o empresas que pueden transformarse y pasar después de un cierto tiempo a legalizarse y competir con normalidad, o desaparecerán. Es claro que sectores intensivos en mano de obra de no muy compleja cualificación difícilmente pueden conseguir mantener su competitividad respecto a los países del Tercer Mundo máxime cuando son las propias empresas de países desarrollados las que montan otras en los menos desarrollados haciéndose a sí mismas competencia. Una posible salida sería precisamente la transformación de la empresa de confección o el calzado, en productores de maquinaria de nivel tecnológico intermedio para exportarlo a estos nuevos países. Pero no es objeto de este trabajo hacer prospecciones ni dar recetas, por lo que no avanzaremos por esta línea.

Para terminar, destaquemos la transformación que la empresa ha sufrido para actuar en la economía irregular, dando pruebas de una gran vitalidad y capacidad de adaptación, la cuestión es cuánto tiempo podrá mantenerse en estas circunstancias antes de desaparecer.

BIBLIOGRAFIA

1. J. L. AMSELLE, «Economie souterraine, économie sans mystère», *Le Monde diplomatique*, diciembre 1980.
2. E. FEIGE, «The theory and measurement of the un-observed sector», *Cuadernos Económicos*, ICE, 1981.
3. R. KLATZMAN, «Le travail noir», *Futuribles*, septiembre 1976.
4. K. MCAFEE, «A glimpse on the hidden economy», *Economic Trends*, Central Statistic Office, febrero 1980. Londres.
5. OCDE, «The hidden economy in the context of the National Accounts», DES/NI/813.
6. H. PUEL, «Le paradigme de l'emploi», en *Salaire, Travail, Emploi: Analyse, épistémologie histoire économiques*, noviembre 1979. Presses Universitaires Lyon.
7. *Revista Internacional del Trabajo*, «La Seguridad Social en la encrucijada», abril-junio 1980. Ginebra.
8. A. SABA, «La industria subterránea: un nuevo modelo de desarrollo», Fundación Alfonso el Magnánimo. Excm. Diputación Provincial de Valencia, 1980.
9. A. SMITH, «A review of the informal economy in the European Community», II/085/81-E, Commission of the European Communities. Bruselas.



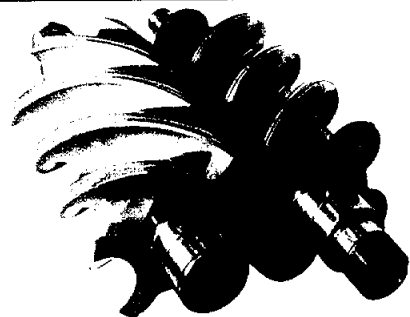
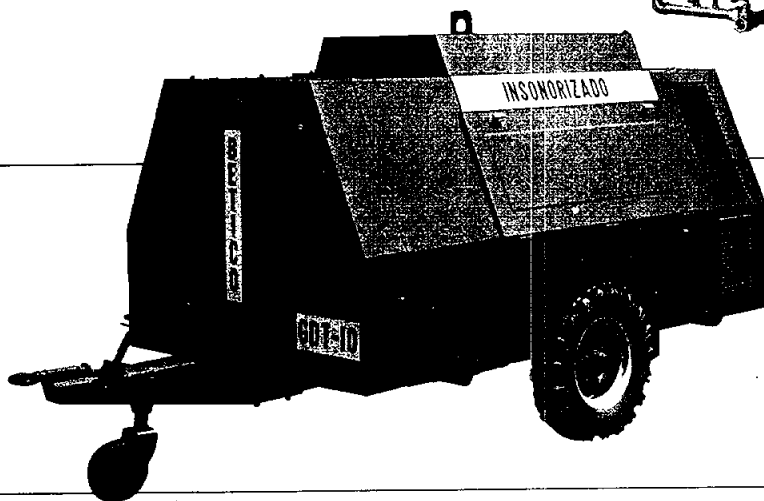
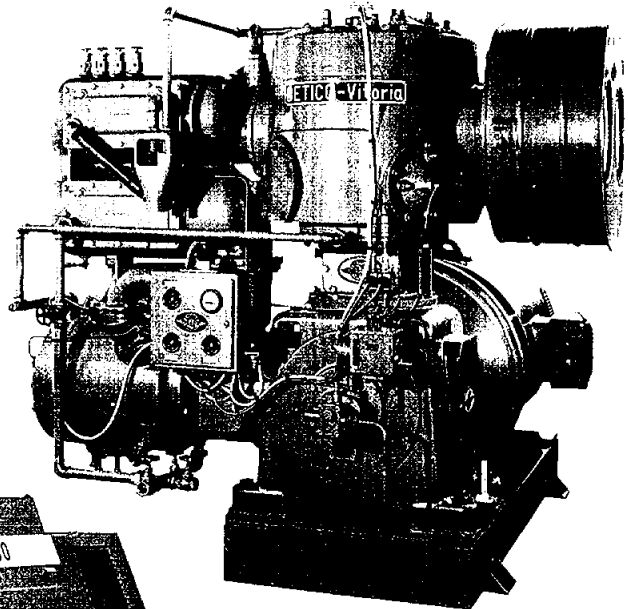
COMPRESORES

BETICO

PRESTIGIO Y RENTABILIDAD

Más de 50 años de experiencia
para poder ofrecer al mercado:

- Compresores de pistón y tornillo.
- Estacionarios y portátiles.
- Con motor eléctrico o diésel.
- Con engrase y sin engrase.
- Normales o insonorizados.
- Refrigerados por aire o agua.
- De alta, media y baja presión.
- De 1000 a 50.000 l/min.



VENTA, ALQUILER Y SERVICIO POST-VENTA SIEMPRE CERCA DE UD.

ALBACETE, ALICANTE, MURCIA - Tfno.: (965) 60 05 98
ALMERIA-Norte - Tfno.: (951) 44 10 65
ALMERIA-Sur - Tfno.: (951) 22 09 27
GRANADA - Tfno.: (958) 27 70 24
JAEN - Tfno.: (953) 21 07 36
CADIZ, CORDOBA, HUELVA, SEVILLA - Tfno.: (954) 63 39 58
BURGOS - Tfno.: (947) 22 22 57
SANTANDER, VIZCAYA - Tfno.: (94) 449 65 00
LOGROÑO, NAVARRA - Tfno.: (948) 25 35 21
EXTREMADURA - Tfno.: (927) 22 22 21
LEON - Tfno.: (987) 41 05 54
ZONA CENTRO - Tfno.: (91) 675 04 00
BARCELONA, LERIDA, TARRAGONA - Tfno.: (93) 661 11 54

GERONA - Tfno.: (972) 20 19 46
BALEARES - Tfno.: (971) 22 46 23
ORENSE-Barco de Valdeorras - Tfno.: (987) 41 05 54
LA CORUNA-LUGO - Tfno.: (981) 60 03 50
ORENSE y PONTEVEDRA - Tfno.: (986) 33 22 83
OVIEDO - Tfno.: (985) 26 21 74
PALENCIA - Tfno.: (988) 72 79 79
GUIPUZCOA, Industria - Tfno.: (943) 45 67 61
GUIPUZCOA, Obras públicas - Tfno.: (943) 81 12 52
VALENCIA - Tfno.: (96) 158 35 14
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA - Tfno.: (928) 27 58 25
ZARAGOZA - Tfno.: (976) 39 51 50

MIGUEL CARRERA Y CIA., S. A. - Tfno.: (945) * 26 07 00 - Aptdo. 350 - Télex 35549 MCCSA - VITORIA (Alava)

Industria subterránea y crisis económica en el País Valenciano

El final de un modelo de crecimiento *

Enric Sanchis **

EN los últimos años, desde varias disciplinas sociales, se ha hecho un esfuerzo importante por analizar nuestro proceso de industrialización, tanto en sus causas generadoras como en las transformaciones que ha introducido en la estructura económica y social valenciana. Aunque ya se han intentado algunas aproximaciones, uno de los elementos todavía menos estudiados en este sentido es el mercado de trabajo, probablemente como consecuencia de las limitaciones que acusa la base estadística de partida. Dentro del mercado de trabajo valenciano se detecta la presencia de una particular relación de producción que, a principios del siglo, provocó ríos de tinta en toda Europa, para posteriormente verse relegada al cajón del olvido. Nos referimos al *trabajo industrial a domicilio*.

Sin embargo, esta actividad productiva goza de una larga tradición en el País Valenciano. En el momento del despegue, durante los primeros sesenta, conoció un desarrollo espectacular que no se ha visto contrarrestado por la actual crisis económica, sino más bien todo lo contrario. El trabajo a domicilio es uno de los elementos que explican nuestra incorporación a la economía moderna, fenómeno de consideración obligada a la hora de ofrecer una interpretación completa de nuestro proceso industrializador. Pero el tema no se agota entre el Cenja y el Segura ni tampoco Pirineos abajo. Por el contrario, su insolente actualidad, rompe las vitrinas del «museo de curiosidades socio-económicas» donde había sido confinado, para plantear comprometidos interrogantes a las interpretaciones escolásticas de los procesos de industrialización y de sus consecuencias, y a la metodología que sustenta las estimaciones oficiales sobre paro y fuerza de trabajo.

Precisamente al estudio de este sistema de organización de la producción hemos dedicado nuestros esfuerzos durante los últimos años. Ahora nos proponemos, en primer lugar, sugerir algunas hipótesis de trabajo que conectan la virulencia del problema con ciertas tendencias que se vislumbran en las economías capitalistas avanzadas y, más en concreto, en sus mercados de trabajo. En segundo lugar, definir con cierta rigurosidad qué es el trabajo a domicilio, para poder distinguirlo de otras formas productivas con las que a veces se confunde. En tercer lugar, aislar aquellos rasgos de la formación social valenciana que pueden explicar la elevada difusión del fenómeno

entre nosotros. Por último, en un apretado resumen, explicaremos algunos de los resultados de una encuesta sociológica a trabajadoras a domicilio valencianas, realizada en el curso de nuestra investigación.

TRABAJO A DOMICILIO E INDUSTRIALIZACION

El trabajo a domicilio, tal como lo conocemos en la actualidad, nace históricamente con la revolución industrial. Por una parte, es heredero de la industria doméstica —desarrollada en un marco de relaciones sociales de producción precapitalistas—, y por la otra es el resultado de la desintegración de esas mismas relaciones de producción, que impidió a ciertos estratos de la fuerza del trabajo (campesinos, artesanos, etc.), continuar ganándose la vida como hasta entonces, sin que ello supusiera que se les aseguraba automáticamente la integración en la fábrica.

A nivel general, se puede afirmar que la evolución del trabajo a domicilio, desde su nacimiento hasta nuestros días, se caracteriza por la pérdida de importancia relativa en el conjunto de la economía de los países desarrollados, pero al mismo tiempo por la fuerte resistencia que opone a su absoluta desaparición. La buena salud de que goza y la coincidencia de la mayoría de los estudiosos del tema en que el progreso técnico no va a ser capaz, por sí solo, de acabar con el trabajo a domicilio, nos impiden considerarlo exclusivamente como un subproducto del atraso económico y social. Experiencias como la Suiza¹ nos enseñan que la consolidación del capitalismo no implica necesariamente su erradicación, y que, incluso desde una óptica social progresiva, no siempre es deseable la desaparición del trabajo a domicilio.

Ante esta situación de hecho, se nos fue conformando una de nuestras primeras hipótesis de partida: que la organización descentralizada de la producción —y por lo tanto el trabajo a domicilio como una de sus formas—, no es incompatible con el crecimiento económico entendido en términos de progreso técnico.

La contrastación de esta hipótesis es posible a través de dos vías: una, relativamente sencilla, que utilizaría el análisis sectorial para acabar concluyendo que el trabajo a domicilio es característica de determinadas industrias, fuera de las cuales no sería más que un fenómeno patológico o residual; y otra,

* Ponencia presentada en el SIMPOSIO INTERNACIONAL SOBRE ECONOMIA OCULTA, celebrado en Madrid los días 17, 18 y 19 de diciembre de 1981, organizado por la Dirección General de Estudios y Documentación de la Presidencia del Gobierno.

** Departamento de Sociología. Universidad de Valencia.

¹ Vid. Zimmermann, A., «El trabajo a domicilio en Suiza», en *Revista Internacional del Trabajo*, sep.-oct. 1950.

mucho más comprometida, que partiendo de la existencia de fuertes conexiones intersectoriales, intentaría demostrar que la organización descentralizada de la producción es susceptible de ser utilizada por la mayoría de los sectores industriales.

Mostrar lo bien que funciona el trabajo a domicilio en determinados sectores es bastante fácil. Basta con recoger la experiencia italiana en este terreno² o, sin ir más lejos, las conclusiones de los estudios del profesor Bernabé sobre la industria valenciana del calzado³. Para decirlo con pocas palabras, la clave del problema son las *economías de escala*. Aquellos sectores donde los costes medios no se reducen —o no se reducen notablemente—, al aumentar la escala de producción, tendrán graves dificultades para organizar su producción de forma descentralizada. Y ello puede ser consecuencia directa de las características técnico-económicas de determinados productos o bien hay que explicarlo superando el análisis estrictamente económico para introducir algunas variables procedentes de otras disciplinas, como por ejemplo la preexistencia de un tejido de pequeñas y medianas unidades productivas y de una tradición artesana en la zona donde se vaya a desarrollar la descentralización, tipo de empresario predominante en el sector, etc.

Creemos, francamente, que las explicaciones que se han dado sobre la existencia de trabajo a domicilio en la actualidad, dentro de ciertos sectores industriales, son incontestables. Pero, si nos quedamos a este nivel de análisis, corremos el peligro de acabar sentenciando el carácter residual del trabajo a domicilio, ya que los sectores donde el problema se ha estudiado con más profundidad (calzado, textil y confección fundamentalmente) son característicos de los países de industrialización intermedia y tendencialmente regresivos en las economías más avanzadas. Por ello, hemos querido dar otro paso, para intentar aproximarnos a una explicación de las posibilidades de permanencia del trabajo a domicilio en las economías de capitalismo maduro, dentro del sector industrial.

Muy esquemáticamente, nuestra posición se podría resumir diciendo que el progreso técnico —haciendo excepción quizá de cuando implica la organización de la producción en ciclo continuo—, no reclama necesariamente la concentración de la actividad productiva en unidades cada vez mayores y, por lo tanto, la desaparición del trabajo a domicilio. En efecto, el progreso técnico entraña una profundización en la división del trabajo, es decir, la transformación de una tarea compleja en varias componentes simples que, al no requerir un control de calidad tan riguroso, pueden ser encargadas al exterior. Además, la desaceleración del ritmo de innovaciones tecnológicas —fenómeno que antes o después se manifiesta en todo sector industrial una vez ha superado los años de juventud—, provoca que las modificaciones experimentadas por el producto o por los semielaborados sean cada vez menores y más espaciadas, por lo que se van reduciendo las dificultades prácticas de desarrollar la estrategia descentralizadora.

Por otra parte, el descubrimiento de nuevas fuentes de energía —fundamentalmente de la electricidad—, ha permitido trasladar la fuerza motriz allí donde interesaba instalar la unidad productiva y no al revés, como ocurría cuando las máquinas eran movidas por el vapor. Y los recientes e impresionantes avances en el campo de la informática y la telemática están

teniendo los mismos efectos en la actualidad. El progreso técnico, en muchas ocasiones, ha significado también un importante abaratamiento de los bienes de equipo y de los materiales empleados en la producción, por lo que ha permitido a capitales relativamente modestos poner en marcha pequeñas unidades productivas que, para elaboraciones muy concretas, trabajan a unos niveles de costos muy competitivos. Esta es una posible explicación de la práctica de las subcontrataciones, ya que, como algunos han demostrado⁴, las economías de escala no siempre se consiguen en el proceso productivo propiamente dicho sino en el abastecimiento de materias primas y en el control del mercado de ventas.

Explicar la viabilidad de la «fábrica difusa» en términos estrictamente económicos es, a nuestro entender, delicado pero correcto a nivel de planteamiento. Sin embargo, la estrategia descentralizadora se hace más comprensible cuando se introducen en el razonamiento las variables institucionales. Los estudiosos italianos han relacionado su generalización con los acontecimientos que culminaron en el «autunno caldo» del sesenta y nueve⁵; y entre nosotros quizá se podrían establecer conexiones entre la evolución del trabajo a domicilio en los últimos años y la consolidación del sindicalismo democrático. En la mayoría de nuestras empresas las relaciones laborales se encuentran todavía faltas de pragmatismo e impregnadas de connotaciones autoritario-paternalistas. Como advertía Picó hace algún tiempo, «en una situación así es fácil adivinar qué es lo que ocurrirá cuando se abran las puertas de la libertad sindical. Urgentes reivindicaciones obreras a una empresa desorganizada y débil, regida por un empresario poco preparado que se inclinará más por soluciones autoritarias que por pactos pragmáticos, pueden terminar rápidamente con un esfuerzo industrializador que ha sido tarea de muchos años»⁶. No vamos a afirmar que la democracia esté dando al traste con las empresas, pero no puede negarse que el trabajo a domicilio es una forma muy expeditiva de resolver conflictos con los sindicatos representativos. Todo ello quiere decir que las posibilidades de organizar el trabajo y de mantener la disciplina laboral varían con el tamaño de la unidad productiva. De esta manera, lo que en buena lógica económica tal vez no es fácil de demostrar, encuentra su justificación cuando contemplamos el sistema económico en sus relaciones con el tejido social en que se integra.

En este sentido, es interesante abordar el tema a partir del análisis de las diferencias cualitativas existentes entre los distintos colectivos que conforman la fuerza de trabajo; diferencias que han dado lugar a la teoría de las segmentaciones en el mercado laboral, unas veces generadas por el sistema económico, otras incando sus raíces en la estratificación social. Así, se consigue sustraer a los trabajadores a domicilio del campo de la «sociología de lo anecdótico» para integrarlos, junto con otros colectivos que desarrollan su actividad en condiciones similares, aunque no a domicilio, en el *mercado de trabajo secundario*⁷. De esta manera, el trabajo a domicilio va perdiendo relevancia como fenómeno aisladamente considerado

² Frey, L., *Lavoro a domicilio e decentramento dell'attività produttiva nei settori tessile e dell'abbigliamento in Italia*, F. Angeli, Milano, 1975.

³ Bernabé Maestre, J. M., *La industria del calzado en el Valle del Vinalopó*, Dpto. Geografía Univ., Valencia, 1976.

⁴ Blair, J. M., «Do es Large-scale Enterprise Result in Lower cost? Technology and Size», en *American Economic Review*, 1948.

⁵ Del Monte, A., y Raffa, M., «Innovazioni e decentramento produttivo nell'industria manifatturiera italiana», en *Studi economici*, n.º 3, 1977, págs. 147-99.

⁶ Picó, J., *Empresario e industrialización. El caso valenciano*, pág. 155, Tecnos, Madrid, 1976.

⁷ Vid., entre otros, Reich, Gordon y Edwards, «Dual Labor Markets. A Theory of Labor Market Segmentation», en *American Economic Review*, vol. 63, n.º 2, mayo 1973.

para pasar a primer plano sus relaciones con ciertas tendencias generales que se están manifestando en los sistemas económicos y en sus mercados de trabajo.

Hay un hecho objetivo incuestionable: el trabajo a domicilio es un fenómeno mayoritariamente femenino. Por lo tanto, la clave de muchos de los interrogantes que plantea hay que buscarla en el análisis de un problema más amplio: las *relaciones entre mujer y trabajo*, pues es aquí donde encontramos motivaciones, actitudes y dificultades, que coadyuvan a explicar la formación de una oferta de trabajo femenino a domicilio.

Desde este ángulo tropezamos con otro grave escollo: las limitaciones de que adolece la metodología tradicional de cálculo de las magnitudes fundamentales del mercado de trabajo. Limitaciones que se multiplican cuando de lo que se trata es de cuantificar la integración de la mujer en el mercado de trabajo, y que se hacen prácticamente insuperables cuando las mujeres son trabajadoras a domicilio.

Por último, aunque en nuestro esquema analítico el trabajo a domicilio viene concebido como un fenómeno eminentemente estructural, no podemos dejar de sospechar que las duras condiciones en que se mueve el mercado de trabajo durante los últimos años, afectan de alguna manera al objeto de nuestro estudio. En estos momentos, estamos en condiciones de afirmar que alrededor de un tercio de la oferta de trabajo a domicilio viene directamente generado por el paro. Es decir, el trabajo a domicilio es una alternativa al desempleo o a la inactividad. Si el fenómeno fuese captado correctamente por las estadísticas oficiales, se registraría un incremento de la tasa de actividad y una disminución de la de paro.

Cuando dábamos los primeros pasos en nuestra investigación pudimos observar cómo, en el País Valenciano, el trabajo a domicilio en su acepción tradicional —es decir, el realizado en el domicilio del trabajador por encargo de un tercero—, coexiste con otras formas de organización de la producción de las que a veces es difícil distinguirlo. Nos referimos a las agrupaciones de trabajadores a domicilio en un local común —bien compartiendo simplemente el local, bien organizando colectivamente la producción—, y a los muy populares entre nosotros «locales clandestinos», cuya diferencia fundamental con una pequeña fábrica es su situación al margen de la ley. Esta constatación nos ha obligado a adoptar una definición inequívoca de lo que entendemos por trabajo a domicilio para poder seguir adelante.

¿QUE ES EL TRABAJO A DOMICILIO?

Establecer un concepto operativo de «trabajo a domicilio» nos plantea dos tipos de cuestiones; una muy sencilla —diferenciarlo de la industria doméstica—, y otra bastante delicada, que es la de saber cuándo nos encontramos ante un grupo de trabajadores a domicilio y cuándo ante lo que podríamos llamar una «fábrica ilegal».

El análisis del trabajo a domicilio que Marx desarrolla en el *Capital* es muy claro respecto de la primera cuestión⁸. La industria doméstica presupone la existencia de un artesanado urbano independiente y de una economía rural también independiente. Esta forma de producción precapitalista —en el sentido de que todavía no se puede diferenciar entre el capitalista y el trabajador asalariado— funciona bien para el autoconsumo, bien para un mercado de venta al que se tiene acceso

directo. El trabajo a domicilio surge a medida que se van diluyendo estas relaciones como actividad dependiente de un tercero, que es el que decide el destino de la producción final. El hecho de que la condición social de los que trabajan en industrias familiares y de los trabajadores a domicilio sea tantas veces muy semejante no debe impedirnos su diferenciación, pues «mientras unos son, en realidad, pequeños industriales que asumen, aunque a escala reducida, los riesgos y los beneficios de un empresario, los otros, a pesar de su aparente independencia, no son sino asalariados ligados a los empleadores que los ocupan por verdaderos contratos de trabajo a menudo más rigurosos que los de los obreros de la fábrica»⁹.

Esta distinción conceptual normalmente se mantiene por los estudiosos del tema. Así, por ejemplo, la OIT definía en 1948 el trabajo a domicilio «como un sistema de producción en el cual un empleado solo o con uno o dos ayudantes trabaja para un empleador en un lugar escogido por el trabajador (frecuentemente su propia casa), con material que puede o no proporcionar el empleador. De esta manera difiere de la producción corriente de la fábrica en varios aspectos importantes, principalmente en el hecho de que es una forma de producción descentralizada en que existe por lo general muy poca vigilancia o reglamentación de los métodos de trabajo. El trabajo industrial a domicilio *difiere también de las artes y oficios domésticos, ya que no es una forma completamente independiente de producción*»¹⁰. Este fue igualmente el criterio sostenido por Castroviejo y Sangro en su estudio pionero sobre el trabajo a domicilio en España, donde insisten en que no se trata de la industria familiar¹¹. Por último, la propia Ley de Contrato de Trabajo sanciona esta diferencia al explicitar en su artículo 115 que «No se considerará trabajo a domicilio: a) El trabajo individual o colectivo en taller de familia que se efectúe en un domicilio para satisfacer directamente las necesidades domésticas. b) El trabajo autónomo, individual o colectivo, o en taller de familia, entendiéndose por trabajo autónomo el que se hace para la venta directa del producto sin intermedio de patrono»¹².

El problema se plantea, como decíamos, cuando nos encontramos a un grupo de personas trabajando para un tercero en algún tipo de local que no es directamente asimilable a lo que se suele entender por fábrica. En este punto, la taxonomía establecida por la legislación laboral no nos es de mucha utilidad, pues introduce diferencias entre fenómenos que son muchas veces sociológicamente idénticos.

En efecto, el trabajo a domicilio en grupo es jurídicamente posible, ya que la mencionada Ley de Contrato de Trabajo, en su artículo 116, incluye entre los sujetos del contrato de trabajo a domicilio a «Los trabajadores que en el domicilio de uno de ellos trabajen a destajo por cuenta de patronos o empresarios, en compañía a partir ganancias»¹³; y de hecho, en la Orden del Ministerio de Trabajo de 20 de diciembre de 1948 se establece un modelo oficial de *Contrato de Trabajo Colectivo a Domicilio*¹⁴. Sin embargo, en el ya citado artículo 115, en su apartado

⁹ Paulin, V., «Le travail à domicile en France», en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 37, n.º 2, 1938, pág. 206.

¹⁰ Vid. «Trabajo industrial a domicilio», en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 38, n.º 6, 1948, pág. 856.

¹¹ Castroviejo, A., y Sangro, P., *El trabajo a domicilio en España*, págs. 9-10, Imprenta de la Suc. de M. Minuesa, Madrid, 1908.

¹² *Ley de Contrato de Trabajo*, Art. 115, Colección Textos legales, pág. 66, Madrid, 1974.

¹³ *Ibíd.*, pág. 67.

¹⁴ Vid. De la Villa, L. E., *El trabajo a domicilio*, págs. 488 y ss., Aranzadi, Pamplona, 1966.

⁸ Marx, C., *El Capital*, libro I, pág. 385, FCE, México, 1973.

c) se especifica que tampoco se considerará trabajo a domicilio «El trabajo que se realice en el domicilio de un patrono o bajo su vigilancia o la de sus representantes». Y aquí es donde aparecen las dificultades, pues en la realidad muchas veces se confunde la figura del «representante del patrono» con el trabajador a domicilio más capaz que hace las veces de supervisor del trabajo del grupo. Del mismo modo, las matizaciones legales que se puedan hacer a las diferentes relaciones que se puedan establecer entre el patrono, los trabajadores y el local donde se reúnen, son secundarias cuando se intentan analizar las características socioeconómicas del fenómeno; sobre todo si luego resulta que, tanto en el caso del trabajo a domicilio colectivo como en el del local clandestino, la legislación laboral no se aplica y ambas actividades se realizan fuera de la «fábrica» y pertenecen al mundo del trabajo negro. Por todo ello, hemos rastreado entre las investigaciones precedentes para tratar de averiguar si se encontraron con este problema y qué tratamiento le dieron.

Castroviejo y Sangro, siguiendo las directrices de la Asociación Internacional para la Protección Legal de los Trabajadores, definieron su objeto de estudio en los términos siguientes:

«a) Trabajo a domicilio en su sentido propio, es decir, el trabajo que en su casa ejecuta el obrero con o sin el auxilio de otro u otros y por cuenta de un contratista. Entran en esta categoría ciertos trabajadores a domicilio, cuya independencia es sólo aparente, ya que en realidad caen bajo la muy estrecha dependencia de fabricantes o de grandes almacenistas.

«b) Trabajos efectuados en talleres a los que no alcanza la reglamentación legal, ya por considerárseles como talleres de familia, ya en razón del corto número de obreros ordinariamente empleados, ya en razón a la naturalaza de la industria, ya por cualquier otra causa»¹⁵. Es decir, se decantan por incluir en su investigación el trabajo realizado en talleres situados al margen de la ley, independientemente de que en pura técnica jurídica pueda o no recibir el tratamiento de trabajo a domicilio.

Por su parte, el profesor De la Villa, en una investigación eminentemente jurídica, pero impregnada de muchas sugerencias sociológicas, nos advierte de cómo «el trabajo a domicilio evoluciona hacia la industria de trabajo a domicilio...; cada vez son más frecuentes las figuras del trabajador a domicilio en un marco colectivo. Por ejemplo, el taller familiar...; además, el trabajo a domicilio realizado bajo la forma de compañías o corros, a partir ganancias; por último, *el supuesto del patrono de trabajo a domicilio, figura híbrida que realiza en su taller o pequeña explotación industrial, valiéndose de un personal propio, trabajo para otro*»¹⁶. Parece como si De la Villa, cuando escribía estas líneas, estuviese pensando en la situación del País Valenciano veinte años después, pues sus observaciones se ajustan literalmente a nuestra realidad actual. Huelga decir, por último, que también los estudiosos italianos integran estas formas de organización de la producción en sus análisis sobre el trabajo a domicilio, ya que tanto éste como aquéllas encuentran su justificación económica en la política de descentralización productiva puesta en marcha por las empresas de mayores dimensiones¹⁷.

Esta es la realidad; la incidencia que ulteriormente tenga sobre ella la legislación laboral es otro tema que, indudablemente, provocará consecuencias importantes desde la perspec-

tiva socioeconómica, ya que cuando la Inspección de Trabajo se haga menos tolerante o cuando los sindicatos tengan mayor capacidad de intervención, es muy probable que —al igual que en Italia—, comiencen a proliferar los trabajadores «autónomos», las cooperativas de producción y las pequeñísimas fábricas, todos ellos jurídicamente en regla, al tiempo que veremos cómo va «disminuyendo» el fenómeno del trabajo a domicilio.

Las consideraciones anteriores, así como el hecho de que desde una perspectiva sociológica una y otra forma de producción son muy semejantes —ambas se mueven dentro del mercado de trabajo secundario, movilizándolo a lo que se está dando en llamar el sector débil de la fuerza de trabajo—, nos inducen a pensar que la posición metodológicamente más correcta es la de partir de un concepto de trabajo a domicilio suficientemente amplio que nos permita englobar a todas aquellas actividades productivas realizadas «fuera de la fábrica», pero estrechamente vinculadas a ella. La producción en el domicilio es el fenómeno más frecuente y quizás el sociológicamente más llamativo, pero el tema no se agota en la vivienda del trabajador.

EL TRABAJO A DOMICILIO EN EL PAÍS VALENCIANO

Dada la notable difusión y reciente expansión del trabajo industrial a domicilio en el País Valenciano —desde donde también se canaliza hacia otras zonas más o menos limítrofes—, no podemos sino pensar que determinados elementos vinculados a nuestra estructura económica y social tienen una incidencia directa sobre el fenómeno que nos ocupa. Debemos, pues, explicar algunos de ellos.

La estructura industrial

Nuestra industrialización¹⁸ arranca de los años inmediatamente posteriores al plan de estabilización de la economía española, apoyada sobre un tupido entramado de actividades artesanales preexistentes. Se ha desarrollado principalmente a través de sectores de bienes de consumo (calzado, mueble, textil, confección, juguete, cerámica, etc.), y ha respetado una cierta dispersión/especialización en su localización espacial. En cuanto al tamaño de las plantas, predominan las unidades pequeñas y su dimensión media supera ligeramente los diez empleados por empresa¹⁹. Ello nos da una idea de la importancia que ha debido tener la movilización de la ayuda familiar y el recurso al trabajo a domicilio en el nacimiento de muchas empresas que, gracias a la baratura de la mano de obra, realizaron una acumulación de capital relativamente considerable en un corto período de tiempo.

¹⁸ No queremos extendernos en demasía sobre un punto —las características de nuestro modelo industrial—, que ha sido ya ampliamente analizado por otros autores. Aquí nos limitaremos a destacar los elementos más directamente relacionados con nuestro estudio. Para ulteriores profundizaciones pueden consultarse, entre otros, la obra colectiva dirigida por E. Lluch *L'Estructura econòmica del País Valencià*, L'Estel, València, 1970; del mismo autor, *La via valenciana*, E. Climent, València, 1976; Tomás Carpi, J. A., *La economía valenciana: modelos de interpretación*, Fernando Torres, Valencia, 1976; Del Rivero, J. M., *La industria valenciana hoy*, Banco Industrial de Cataluña, 1977; y más recientemente, VV. AA., *Introducció a l'economia del País Valencià*, E. Climent, València, 1980.

¹⁹ Del Rivero, op. cit., pág. 69.

¹⁵ Castroviejo y Sangro, op. cit., pág. 4.

¹⁶ De la Villa, op. cit., pág. 60.

¹⁷ Vid., por ejemplo, Crespi et al., *Il lavoro a domicilio. Il caso dell'Umbria*, pág. 12, De Donato, Bari, 1975.



En términos generales, puede afirmarse que la tecnología empleada es bastante rudimentaria, por lo que ha podido ser aplicada sin mayores problemas por mano de obra procedente de la artesanía y por fuerza de trabajo exagrícola. Además, la modernización tecnológica no ha impedido en casi ningún caso la práctica de fraccionar o de subcontratar la producción —bien el producto completo bien algunas de las fases del ciclo productivo—, entre empresas más pequeñas, los llamados locales clandestinos o trabajadores a domicilio. Esto es así, entre otras cosas, porque el coste real de la mano de obra se reduce mucho con el tamaño de la unidad productiva, superando el ahorro potencial que generarían unas supuestas economías de escala.

En algunos sectores la incidencia del trabajo a domicilio ha sido y es fundamental, contribuyendo «a explicar la localización de las empresas y el rápido crecimiento industrial experimentado en las últimas décadas en el País Valenciano»²⁰. Los lógicos reajustes que toda industria realiza a lo largo de su vida para adaptarse a las cambiantes exigencias tecnológicas y del mercado, en ciertos casos han vigorizado el área de las pequeñas unidades productivas, ampliando las posibilidades de recurrir a la subcontratación y al trabajo a domicilio. Este fenómeno se ha producido durante lo que Bernabé ha llamado la segunda industrialización del calzado²¹, y parece que también ha afectado a algunas ramas del textil²².

La inestabilidad que arrastramos desde hace años y el aumento de la incertidumbre dificultan seriamente las previsiones sobre la evolución de la demanda. Esto es particularmente cierto para los sectores productores de bienes de consumo y sobre todo para unas empresas que utilizan el expeditivo «marketing» de trabajar sobre pedido. En estas condiciones se huye

al máximo de las inmovilizaciones de capital, y la capacidad productiva se ajusta a las oscilaciones de la demanda a través del trabajo exterior. No por eso, sin embargo, debemos considerar el trabajo a domicilio como un simple amortiguador²³, pues la descentralización parece responder a una estrategia de mayor alcance en virtud de la cual las empresas se extirpan la sección de producción —sumergiéndola en el área del trabajo negro—, para convertirse en una especie de centros de compra de primeras materias, distribución entre las unidades filiales, recogida, control y venta del producto²⁴. Obviamente, el proceso no afecta sólo a la fabricación de bienes finales, pues hay sectores como el del automóvil o la informática donde se aplica para determinados semielaborados.

Pero la expansión que conoce el trabajo a domicilio en los últimos años hay que conectarla sobre todo con la precaria posición de la industria valenciana en el mercado internacional. Aquí, el éxito de nuestros productos se ha apoyado antes que nada en unos costos de producción muy bajos. Los fuertes incrementos de precio experimentados por las materias primas y la mano de obra²⁵, junto a la aparición de nuevos países productores en el tercer mundo, están reduciendo nuestra cuota de mercado en el comercio mundial. Esta situación se ve

²³ Así se ha considerado en algunas ocasiones, por ejemplo, por E. Machancoses, *Estudio sobre Putting-out system. Análisis teórico e histórico*. Tesis de Licenciatura, Facultad Económicas, Valencia, 1976.

²⁴ Quizá sea esta estrategia lo que explica el fenómeno apuntado por Amando de Miguel y J. Martín respecto de la participación de la mujer en el Textil: «la crisis del 73 tiende a ver crecer la tasa de feminización de los Servicios, en tanto que disminuye en casi todos los subsectores industriales, incluyendo el Textil en el que tradicionalmente representa una amplia mayoría». *Universidad, fábrica de paradidos*, pág. 100, Vicens-Vives, Barcelona, 1979. Nosotros creemos que, al menos en el textil, esa disminución es ficticia y viene motivada por la no inclusión del trabajo negro en las estadísticas.

²⁵ Dentro de la estructura de costes de nuestras empresas, las materias primas y la mano de obra suponen el 63 por 100. Del Rivero, op. cit., pág. 93.

²⁰ Vid. *Introducció a l'economia...*, cit., págs. 111-112.

²¹ Bernabé Maestre, J. M., *Industria i subdesenvolupament al País Valencià*, Ed. Moll, Mallorca, 1975.

²² Jordá Borrell, R. M., «Alcoy: la crisis textil de 1965 y sus repercusiones», en *Cuadernos de Geografía*, n.º 18, 1976.

agravada por el hecho de que la industria valenciana no ha sido lanzada a la conquista de los mercados exteriores por los exportadores, sino por los importadores, debido tanto al pequeño tamaño de las empresas como al desarrollo de las redes de comercialización en los países avanzados y a las nuevas estrategias de las organizaciones privadas de alcance mundial, produciéndose una dominación de nuestra industria por el gran capital transnacional a través del comercio internacional ²⁶. En otras palabras, a nivel general la política de ventas de nuestras empresas no ha sido la de colocar marcas ni la de controlar canales de comercialización, sino la de reventar precios. Cuando países como Taiwan o Brasil —con sus ínfimos niveles salariales— comienzan a vertir sus productos sobre el mercado mundial, los grandes importadores alemanes o norteamericanos no han encontrado ningún obstáculo para dirigir hacia ellos su demanda de pedidos.

De la encrucijada se está saliendo, en primer lugar, descapitalizando los sectores, huyendo hacia negocios como el de la especulación inmobiliaria; en segundo lugar, desplazando inversiones hacia los nuevos países productores, como Argentina o Marruecos, que se encuentran ahora al inicio de la vía que comenzó a recorrer la industria valenciana hace veinte años, y por último buscando el tercer mundo en casa, es decir, recurriendo al trabajo exterior, más barato y mucho menos problemático ²⁷.

Evolución de la fuerza de trabajo agrícola y decadencia de la sociedad rural

Desde 1950, la agricultura valenciana ha venido sufriendo una sangría ininterrumpida de fuerza de trabajo ²⁸. Este proceso, normal en toda sociedad que se acerca a la industrialización, no debe hacernos pasar por alto el hecho de que, «en su conjunto, la población laboral agraria no ha seguido una evolución lineal, que implicaría una acentuación de su carácter «capitalista» y una regresión de sus componentes «precapitalistas». Muy al contrario, a pesar de la disminución global de los efectivos de este sector, no sólo se mantiene el número de labradores que no utilizan mano de obra asalariada, sino que aumentan de forma relativa si lo comparamos con el resto de los componentes» ²⁹. Es decir, que la reducción de la población agrícola se ha producido en el estrato de los empleadores, de los asalariados y de la ayuda familiar, mientras que se ha respetado la capa de campesinos formalmente independientes.

²⁶ Vid., en este sentido, Tomás Carpi, op. cit., págs. 151 y ss.

²⁷ Este tipo de salidas se ha buscado también por parte de otras estructuras industriales muy similares a la nuestra. Dice J. P. Housset: «para limitar las cargas de mano de obra, se ha buscado la solución de desplazar unidades de producción hacia los países en vías de desarrollo, o de reforzar ciertas estructuras preindustriales, como el aumento del recurso al trabajo negro a domicilio en Italia. Sin embargo, parece que las soluciones hay que encontrarlas en la elevación del nivel de formación profesional y en la búsqueda de especialidades a medio camino entre los bienes de consumo fabricados a bajo precio en los países en vías de desarrollo y los bienes de equipo de elevada tecnología», «Les industries autochtones en milieu rural», *Revue de géographie de Lyon*, 1980/4.

²⁸ Vid. Mollà, D., «La formació social valenciana dels anys 70», en *Arguments*, n.º 2, L'Estel, València, 1975.

²⁹ Cucó, J., y Juan, R., «La proletarianización del campesinado y su relación con el desarrollo capitalista: el caso del País Valenciano», en *Agricultura y Sociedad*, julio-septiembre 1979, págs. 146-47. Vid., también a este respecto, VV. AA., *La qüestió agrària al País Valencià*, Aedos, Barcelona, 1978.

Según Cucó y Juan, el afianzamiento de las pequeñas explotaciones agrarias vendría explicado por el proceso de proletarianización en que se encuentra inmerso el modesto propietario agrícola, en el sentido de que su creciente articulación en el mercado significa la pérdida gradual de su independencia económica. En realidad se podría establecer un cierto paralelismo entre la estrategia descentralizadora de las empresas industriales y las relaciones que mantienen los campesinos independientes con los grandes complejos de la industria agroalimentaria. La independencia de estos campesinos es, pues, en gran medida ficticia; tan ficticia como la de nuestros trabajadores a domicilio. Unos hacen jerseys con sus máquinas y con la lana que les proporcionan, y los otros engordan coles en su tierra y con los abonos que les venden los que luego se las van a comprar. Quizá no sea aventurado definir a estos pequeños y medianos explotadores agrícolas como los trabajadores a domicilio de la industria alimentaria.

Pero lo que a nosotros nos interesa poner de relieve es que en el seno de estas familias campesinas también aparece a menudo el trabajo industrial a domicilio en el sentido que lo estamos analizando. En efecto, siguiendo a estos mismos autores, el proceso de proletarianización apuntado se materializa en la degradación de los ingresos de la tierra —aumento de los costes de producción y deterioro de los precios de venta—, precisamente en el momento en que se incrementan las necesidades de liquidez para alcanzar unos niveles de consumo considerados actualmente como irrenunciables. Este aumento de las necesidades de consumo responde a fuerzas objetivas y subjetivas. Por una parte, «al mismo tiempo que se ha producido una adaptación al modo de producción dominante, también ha habido una asimilación del tipo de consumo que entraña el creciente proceso de industrialización. Aunque todavía subsisten formas parciales de autoconsumo, la mayor parte de los bienes y productos que constituyen el standing de vida de una familia de campesinos, responde al esquema de consumo de las ciudades; en su suministro se da una dependencia del exterior y, por lo tanto, han sido comprados a los mismos precios» ³⁰. Por la otra parte, la penetración de la cultura de masas en el campo también ha jugado su papel; máxime en una sociedad como la nuestra, donde la frontera entre lo rural y lo urbano cada vez es más difícil de fijar. Como ha señalado J. F. Mira, «la expansión industrial de los últimos quince años en el País Valenciano no se ha limitado a las áreas o núcleos de características urbanas. Dejando aparte la ocupación industrial de los pueblos de L'Horta —efecto, en definitiva, de la inmediata influencia urbana—, existe el hecho de que industrias de tradición comarcal o de nueva introducción van instalándose progresivamente en zonas más alejadas de las ciudades y propagándose por las áreas estrictamente rurales» ³¹. Ello trae como consecuencia que «los modelos de vida urbanos son cada vez más visibles y más próximos, y exigen la disponibilidad de unos recursos económicos cada vez mayores..., que cada vez menos gente puede obtener de la tierra» ³².

Ante esta situación, los campesinos han ensayado varias respuestas, tanto individuales como colectivas, que Cucó y Juan analizan detenidamente en su trabajo. De todas ellas, a nosotros nos afecta muy directamente una, la de la *búsqueda de otras fuentes de ingresos al margen de la explotación agrícola familiar*, actividad que concierne no sólo al cabeza de

³⁰ *La qüestió agrària...* cit., pág. 95.

³¹ Mira, J. F., *Els valencians i la terra*, pág. 102. E. Climent, València, 1978.

³² *Ibid.*, pág. 180.

familia, sino también a la mujer y a los hijos: «La familia ha dejado de ser, casi por completo, la unidad de trabajo agrícola, al menos en una gran parte del País Valenciano. El número de ayudas familiares se ha reducido de una manera sistemática y progresiva; las mujeres, que en algunas comarcas no trabajan de una manera muy directamente relacionada con el campo, han pasado a tener otros tipos de ocupaciones, y ahora trabajan en los almacenes de confección de fruta, o bien haciendo faenas por encargo en su propio domicilio —jerseys, ropa, zapatos...— o bien trabajando en las fábricas de los pueblos cercanos»³³.

El trabajo a domicilio se presenta, pues, como una especie de bisagra que permite a un tiempo mantener en pie ciertas explotaciones agrícolas «marginales» y ofrecer mano de obra barata a nuestros sectores industriales tradicionales, debido a los menores salarios de reserva de estos estratos de la fuerza de trabajo. Así, el trabajo a domicilio actúa también como desacelerador de las corrientes migratorias hacia los centros urbano-industriales. Este tipo de situaciones nos sugiere, por otra parte, la importancia que tiene considerar la familia y no el individuo como unidad de análisis en los estudios sobre oferta de trabajo, enfoque que está dando excelentes resultados en Italia³⁴ y que debería frecuentarse más entre nosotros.

El empresario industrial

Hemos explicado ya las facilidades que ofrece la estructura industrial valenciana para el desarrollo del trabajo a domicilio. Ahora se trataría de ver hasta qué punto la conformación sociológica de nuestros empresarios amplía o reduce la tendencia a recurrir al trabajo exterior. En la investigación que hace algún tiempo realizó el profesor Picó, el empresario valenciano se autodefinía como *poco inclinado al riesgo y con debilidad por la búsqueda del negocio a corto plazo*, llegando in cluso a afirmar que *su mentalidad atrasada y poco formada es uno de los obstáculos más graves para el desarrollo económico*³⁵. Esta situación es consecuencia, en parte, de la relativa juventud de nuestras empresas, de la extracción social de los empresarios —menos elitistas que la de la clase empresarial española en su conjunto—, y de su escasa formación teórica, ya que el 43 por 100 sólo había cursado estudios primarios o bachiller³⁶.

La proximidad de la fecha de nuestro despegue industrial se adivina también en la escasa presencia de gerentes asalariados: sólo el 25 por 100 frente al 50 por 100 de empresarios propietarios y al 25 por 100 de empresarios accionistas³⁷, situación que ha de sesgar inevitablemente las decisiones sobre la marcha y el futuro de la empresa. Por lo tanto, todavía «estamos muy lejos de la separación entre propiedad y gestión de la empresa, fenómeno que comenzó a producirse hace ya mucho tiempo en los países más industrializados»³⁸. Hay una confusión entre el patrimonio particular y el capital social, y en este sentido la empresa no es sino una simple prolongación del taller artesano o de la explotación agrícola familiar. Este es «uno de los obstáculos más importantes que tienen nuestros hombres de negocios para ser gerentes de empresas capitalistas en el sentido moderno de la palabra»³⁹.

³³ *La qüestió agrària...*, cit., pág. 98.

³⁴ Vid., por ejemplo, Paci, M. (ed.), *Famiglia e mercato del lavoro in un'economia periferica*, F. Angeli, Milano, 1980.

³⁵ Picó, J., op. cit., págs. 167 y ss.

³⁶ *Ibid.*, pág. 118.

³⁷ *Ibid.*, pág. 124.

³⁸ *Ibid.*, pág. 124.

³⁹ *Ibid.*, pág. 126.

«En este cuadro —continúa Picó—, 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 a rechazar aquellas soluciones tecnológicas y organizativas que pueden imponer, *con el aumento de las dimensiones*, la cooperación con otros grupos o el recurso al crédito. Se trata, pues, de una dirección conservadora que condiciona el desarrollo empresarial a las capacidades operativas y financieras del restringido grupo familiar. Innovaciones, cambios de dimensión, créditos, etc., que se rechazan también porque las bases intelectuales y culturales del empresario *le hacen sentirse radicalmente inseguro en un contexto más vasto o distinto*»⁴⁰.

Es de esperar que este tipo de empresario considerará el recurso al trabajo exterior como una de las soluciones más satisfactorias para muchos de sus problemas. En este sentido, sería muy interesante llevar a cabo un análisis del sistema de subcontrataciones, que está ampliamente extendido entre nosotros y responde, en parte, a la estrategia de descentralización productiva. Además, la timidez de nuestros capitanes de industria tiene que haberse agravado con la crisis económica y el cambio político. Por otra parte, embarcarse en ampliaciones de la capacidad productiva y, por tanto, del inmovilizado, no deja de ser, desde la miopía del corto plazo, una decisión económicamente poco racional cuando se puede recurrir a unidades productivas que practican costes inferiores a los propios —por producto completo o por fase—, máxime cuando ello no implica compromisos legales, al producirse un desplazamiento hacia la «otra» economía: la del trabajo negro.

Nos encontramos, en definitiva, ante un empresario marcadamente individualista y con muy poca capacidad para comprender las causas generales que se esconden tras sus dificultades cotidianas. Se echa en falta, pues, una conciencia de clase que plantee soluciones colectivas ante problemas comunes. Huyendo de los riesgos y buscando siempre el negocio rápido y seguro, nuestros empresarios-francotiradores lanzan el «sálvese quien pueda» antes de sentarse a analizar las dificultades. El trabajo a domicilio es la respuesta individual e inmediata a problemas que sólo pueden resolverse desde una perspectiva a más largo plazo.

ALGUNOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Antes de pasar a comentar los resultados de la encuesta, debemos hacer una breve aclaración metodológica. En las condiciones actuales, trabajo a domicilio y trabajo negro son términos intercambiables, por lo tanto, el universo sobre el que queríamos realizar el sondeo era desconocido. Por razones obvias no existe un listado de trabajadores ilegales. Así pues, la muestra utilizada no es probabilística, es decir, en principio no sirve para generalizar conclusiones sobre el conjunto de las trabajadoras a domicilio. Sin embargo, en base al conocimiento de los aspectos cualitativos del problema, creemos que una investigación estadísticamente más rigurosa, el día que pueda hacerse, no modificará sustancialmente nuestras conclusiones. Por el contrario, la muestra sí tiene validez para estudiar la incidencia de ciertas variables sobre nuestro objeto de estudio. En este sentido, la repetición del trabajo con una muestra convencional sólo serviría para cuantificar con mayor

⁴⁰ *Ibid.*, pág. 127.

CUADRO 1

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)

CUADRO 2

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)

CUADRO 3

¿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)

precisión el peso relativo de cada una de las variables contempladas. La muestra consta de 269 entrevistas válidas realizadas en 57 municipios pertenecientes a 12 de las 32 comarcas que constituyen el País Valenciano.

El trabajo a domicilio está completamente difundido en la mayoría de nuestras comarcas, estén o no situadas sobre los ejes de localización industrial. Acusa una cierta especialización espacial que refleja de alguna manera la de la industria. Lo encontramos en las poblaciones más grandes y en los municipios más pequeños, respondiendo a causas comunes y también específicas de las distintas zonas. Aunque puede verse interrumpido durante períodos más o menos largos por los motivos más diversos, suele realizarse con asiduidad; de hecho, la mayoría de las mujeres encuestadas estaban en el oficio desde mucho antes del inicio de la crisis.

El trabajador a domicilio típico es una mujer de mediana edad, casada con un obrero industrial, que compagina esta ocupación con las labores domésticas. Como se ve en el cuadro 1, la mayoría de las trabajadoras son amas de casa. 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 observa 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.

El nivel de instrucción de las trabajadoras encuestadas es muy bajo, la mayoría pertenecen a esa categoría de semianalfabetos en que se encuentran varias generaciones de españoles todavía en activo, que fueron a la escuela «hasta que tuve edad para trabajar»: 54 por 100 no acabaron los estudios primarios y 5,2 por 100 ni siquiera sabían leer y escribir.

Casi en el 90 por 100 de los casos, el trabajo a domicilio es una actividad complementaria respecto 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. A la vista del cuadro 2 se comprende cuán lejos estamos de las trabajadoras a domicilio de la época de Marx o de las que sirvieron de base al estudio de Castroviejo y Sangro. Quizás lo más destacable sea la casi constante presencia de la TV en los hogares, aunque el medio de comunicación más importante es la radio: 84,4 por 100 la escuchan mientras trabajan. Impresionante ese 20 por 100 que ya tiene televisión en color y también, por otras razones, ese otro 20 por 100 que aún no dispone de lavadora automática, compañera insustituible de la trabajadora a domicilio. En consecuencia, debemos aceptar que «el trabajo a domicilio no puede estar relacionado siempre con exigencias de subsistencia primaria, sino que es un fenómeno a conectar también con los modelos estándares de la sociedad de consumo»⁴¹.

Las instituciones de reclutamiento de trabajadoras a domicilio son esencialmente informales y dejan entrever el carácter más bien primario de las relaciones sociales de los pueblos valencianos, que mantienen muchos de sus rasgos comunitarios a pesar de la fuerte industrialización-urbanización experimentada en un corto período de tiempo. Como puede verse en el cuadro 3, 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 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, autogenerada.

Muchas veces la fábrica distribuye trabajo entre varios pueblos que pueden estar a una distancia considerable de ella, por ejemplo 100 km. 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», quien con una furgoneta se encargue de entregar, revisar, recoger y pagar a las trabajadoras. En otros, surge la figura del intermediario, un señor que controla una red de trabajadoras a domicilio entre las que reparte encargos de una o más fábricas. No tiene ninguna obligación

⁴¹ Crespi et al., op. cit., pág. 42.

contractual con las trabajadoras 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 aquel 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, con cierto espíritu empresarial, que han provocado el desplazamiento de las fábricas hacia zonas rurales o la evolución en éstas del trabajo a domicilio hacia la producción fabril. En confección y géneros de punto, por ejemplo, «los intermediarios que canalizan el trabajo de encargo para las empresas tienden fácilmente a convertirse a su vez en pequeños empresarios; la entrada en el sector requiere una reducida inversión en capital fijo. Los primeros años sesenta, con un mercado en expansión, fueron especialmente favorables para que se diera este tipo de crecimiento por difusión» ⁴². Como se aprecia en el cuadro 4, las formas comentadas no son las únicas que asume el sistema de organización del trabajo a domicilio.

Generalmente, el aprendizaje es muy sencillo; de hecho, el 40 por 100 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 nuestra ocasión casi el 30 por 100—, 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 aparado, 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 puede aprender en la fábrica ni en la escuela porque se transmite de madres a hijas generación tras generación. En este terreno del aprendizaje es también importante el papel que juegan las trabajadoras más veteranas (vid. cuadro 5). En los pueblos más pequeños esta función a veces la asume el intermediario. En su casa también se suele trabajar a domicilio, bien haciendo la misma operación que en las otras bien realizando una fase posterior a la que ejecutan las trabajadoras, aparte de revisar su trabajo. Entonces es relativamente frecuente que las mujeres lleven a cabo el aprendizaje en casa del intermediario bajo su control directo o el de su mujer. Una vez el trabajo comienza a extenderse por el pueblo ya es más fácil que sean las mismas mujeres las que se encarguen del aprendizaje de sus compañeras.

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, afortunadamente, con el que facilita la faena. Depender de la misma persona para procurarse la máquina y los encargos es una situación peligrosa que ha veces ha dado lugar a estafas sangrantes, como ha señalado Casimir Melià en sus estudios pioneros sobre la economía de las comarcas castellonenses. En relación con la difusión de tricotasas que conoció el medio rural valenciano durante los sesenta señala: «son máquinas que se hallan en domicilios particulares, propiedad de las familias que las manejan, compradas a plazos o al contado a empresarios que han montado el doble negocio de vender tricotasas por amplias áreas de la geografía nacional y recoger y mercadizar la producción que sale de estas minúsculas industrias (si se puede llamar industrias) familiares o personales... Como el negocio, en buena

CUADRO 4

SISTEMA DE RECOGIDA Y ENTREGA DEL MATERIAL

Viene a casa un empleado de la fábrica	84	(31,2)
Voy a la fábrica, donde me atiende un trabajador .	51	(19,0)
Viene a casa el intermediario	49	(18,2)
Voy a casa del intermediario	37	(13,8)
Viene a casa el patrón	27	(10,0)
Otras respuestas	21	(7,8)
TOTAL	269	(100)

CUADRO 5

¿COMO APRENDIO A HACER EL TRABAJO?

Me enseñó otra trabajadora a domicilio	118	(43,9)
Aprendí cuando trabajaba en la fábrica	33	(12,3)
Me enseñó el intermediario	30	(11,2)
Se trata de coser y ya sabía	29	(10,7)
Fui a la fábrica para aprender	24	(8,9)
Otras respuestas	35	(13,0)
TOTAL	269	(100)

parte, corresponde a la venta de las máquinas, procuran preferentemente dar trabajo, con la entrega de primera materia, en aquellas zonas o comarcas en las que los plazos a pagar por las máquinas vendidas no están del todo satisfechos. Una vez cumplidos aflojan la producción en la zona para llevarlas a otras de nueva penetración» ⁴³.

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 vetustos. A lo largo de nuestra investigación hemos conocido empresas que han realizado su reestructuración tecnológica a base de endosar las viejas máquinas a sus trabajadoras a domicilio.

En cuanto a los niveles de dedicación al trabajo, a la vista de la tabla 1, podemos afirmar 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 derivadas de la explotación familiar.

⁴² Reig, E., *Análisis regional y crecimiento industrial; el caso del País Valenciano, 1958-75*, tesis doctoral, Fac. Ec., Valencia, 1977.

⁴³ Melià Tena, C., *Industrias del vestir de la provincia de Castellón*, pág. 48. Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Castellón, 1974.

TABLA 1

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	(44,19)
11-12	194	(74,04)	más de 5	61	(22,76)	más de 8	67	(25,10)
Total	262	(100)	Total	268	(100)	Total	267	(100)
No contestan 7			No contesta 1			No contestan 2		

Como se ve en el cuadro 6, los jornales son muy bajos: el 60 por 100 no superaban las 3.000 pesetas semanales (pesetas de 1979) por este concepto. Los salarios más altos se concentran en el calzado —debido indudablemente a la alta cualificación que requiere el trabajo del 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. La confección de género tricot a domicilio es la actividad que menos ha aumentado de precio desde que comenzó a generalizarse a mediados de los sesenta. Las remuneraciones resultan todavía más exiguas si tenemos en cuenta que casi el 40 por 100 de las mujeres reciben ayuda —en mayor o menor medida—, de algún familiar en su trabajo. A pesar de ello, sólo un 45 por 100 consideró que su trabajo estaba mal o muy mal pagado, y el 40 por 100 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 debemos señalar como más destacable que el 30 por 100 ha protestado alguna vez los destajos de manera colectiva, incluso hemos conocido situaciones de huelga de trabajadoras a domicilio, en las que han jugado un papel determinante los vínculos que se establecen entre ellas cuando se tienen que desplazar a entregar y recoger la faena.

Como ha señalado el profesor De la Villa, «el trabajador a domicilio es, en cuanto a la protección, un trabajador de segundo grado, al que se extienden, cicatera y lentamente, derechos ya plenamente consolidados en el ámbito del trabajo interno» ⁴⁴. Esta situación es particularmente cierta en relación con las cargas sociales, pues sólo dos de las mujeres entrevistadas tenían derecho, como trabajadoras a domicilio, a las distintas prestaciones de la Seguridad Social. La pasividad con que las mujeres aceptan esta situación depende de varios factores. En primer lugar, debemos tener en cuenta que la mayoría —casi el 90 por 100 en nuestra encuesta—, disfrutaban indirectamente de cobertura asistencial a través de su relación familiar con un titular de la 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 exigirles sería como matar la gallina de los huevos de oro.

El problema más grave se plantea en relación con ese algo más del 10 por 100 que no tienen acceso a ninguna de las prestaciones sociales. Pero el tema es tremendamente delicado y las soluciones deben llegar desde varias direcciones, porque no se trata sólo de aplicar la legislación específica —que la hay—, sobre trabajo a domicilio: tanto ésta, que nació muerta,

como el sistema de financiación de la Seguridad Social deben ser profundamente modificados si no se quiere provocar un mal mayor del que se pretende evitar. Porque, como dice De la Villa, siendo el trabajador a domicilio un trabajador por cuenta ajena, «es, entonces, jurídicamente adecuado que le sea aplicado el régimen general de la Seguridad Social... a falta de una exclusión expresa de dicho régimen general hay que entenderlos incluidos de jure» ⁴⁵. Pero, 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 vamos a ser tan ingenuos como para proponer que se exija a los empresarios el cumplimiento, con los trabajadores «sumergidos», de las obligaciones que ya no pueden satisfacer con los convencionales.

En este punto no podemos sino adherirnos a las numerosas críticas que se han levantado contra el sistema de financiación de la Seguridad Social por su carácter marcadamente destructor de puestos de trabajo ⁴⁶, como acusa sensiblemente la economía valenciana, con sus empresas trabajo-intensivas y con una elevada participación de mano de obra poco especializada, que es la que resulta más gravada por las cargas sociales. Por todo ello, antes que exigir la aplicación de la ley se trata de modificarla. Y en este sentido hay que tener muy presentes los pasos que se han dado en Italia: «La reciente reforma sanitaria que garantiza a todos los ciudadanos en cuanto tales, y no en cuanto contribuyentes de sociedades aseguradoras, una asistencia completa, es un importante paso adelante que puede impedir sustancialmente el fenómeno del trabajo negro, negro porque se desarrolla en condiciones privadas de cualquier tutela y asistencia sanitaria» ⁴⁷.

El análisis de las causas que coadyuvan a las formación de la oferta de trabajo a domicilio, de las actitudes políticas y sociales de las trabajadoras, de sus precauciones ante la intervención sindical, de los posibles conflictos que aparecen en el seno de la clase obrera entre trabajo interior y exterior y de otras cuestiones colindantes, constituye la parte más sugerente de la encuesta, que no podemos desarrollar aquí porque nos alargaríamos demasiado. así pues, nos limitaremos a señalar algunos aspectos en las conclusiones, en la medida en que, por su importancia, inciden directamente sobre el diagnóstico del problema.

CUADRO 6

INGRESOS SEMANALES PROVENIENTES DEL TRABAJO A DOMICILIO

Hasta 3.000 pesetas	165	(61,3)
3.001-5.000 pesetas	68	(25,3)
Más de 5.000 pesetas	34	(12,6)
Total (no responden 2)	267	(100)

⁴⁵ Ibid., pág. 385.

⁴⁶ Vid., por ejemplo, Fanjul, O., «Consideraciones sobre políticas de empleo y asignación de recursos a medio y largo plazo», en *Seminario Franco-Español sobre problemas actuales de la economía del empleo*, Ministerio de Economía, 1978.

⁴⁷ Saba, A., *La industria subterránea. Un nuevo modelo de desarrollo*, pág. 152, Institució Alfons el Magnànim, Valencia, 1981.

⁴⁴ De la Villa, op. cit., pág. 316.

CONCLUSIONES

El trabajo a domicilio hay que entenderlo, sobre todo a partir de la crisis, como el último eslabón de un proceso de descentralización de la producción que está provocando una auténtica reestructuración salvaje de ciertos sectores industriales. Esta reestructuración se apoya en la transferencia de algunas fases del ciclo productivo desde las fábricas a los hogares con el fin de contener la elevación de los costes de producción. La clave del fenómeno hay que buscarla, en primer lugar, en el *agotamiento del modelo de industrialización valenciano*; en segundo lugar, en el *tipo de empresario* que ha dirigido el proceso y, por último, en la presencia de una serie de elementos, esencialmente sociológicos, que provocan la aparición de una oferta de trabajo a domicilio.

La economía valenciana ha seguido un modelo de crecimiento bastante ajustado a lo que el profesor Housell llama la *industrialización espontánea*, basada en una vieja tradición artesana, mano de obra abundante, poco exigente y poco cualificada, 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. Al inicio del proceso de industrialización (1959) una demanda vigorosa y desabastecida provocó la aparición de millares de pequeñas empresas que, como vendían automáticamente cuanto producían, nunca se preocuparon de ir incorporando paulatinamente criterios de racionalidad en unas organizaciones altamente ineficientes y poco preparadas para hacer frente a las dificultades que más adelante llegarían. Por otra parte, una división internacional del trabajo favorable aseguraba nuestro éxito en los mercados exteriores. Pero la vía valenciana parece que ha tocado fondo sin que haya generado con claridad una alternativa de futuro. El agotamiento del modelo de industrialización espontánea ha llegado de la mano del fuerte incremento de los costes de producción y de las nuevas exigencias de la división internacional del trabajo, que ya no juega a nuestro favor ⁴⁸.

Una salida progresiva de esta situación entrañaría la puesta en marcha de organizaciones interempresariales capaces de soslayar el superfraccionamiento de los capitales para acometer la transformación de las industrias bien hacia la producción de tecnologías —para vender a los nuevos países productores—, bien hacia artículos con mayor valor añadido susceptibles de soportar el incremento de los costes de producción. Esta vía, empero, tropieza con una serie de dificultades gestadas en el sistema económico —como la dependencia tecnológica o la sólida posición italiana en el mercado europeo—, que tienen su origen último en la colocación de nuestra industria a los márgenes del sistema económico mundial. Este primer orden de dificultades se han visto ulteriormente reforzadas en el sistema social, que no ha sabido generar una clase empresarial capaz de reaccionar positivamente ante ellas.

Con la inmersión de parte de sus actividades en el área del trabajo negro, nuestros empresarios escapan a la crisis por la puerta de detrás y consiguen mantener momentáneamente la competitividad de sus productos actuando sobre la única variable que se atreven a manejar: el coste del trabajo. Pero, lejos

de solucionar el problema, esta actitud sólo lo desplaza en el tiempo, porque la guerra de los precios siempre nos la ganarán los nuevos países productores, y la batalla hay que plantearla en otro frente: el de la calidad y la innovación. Y es aquí, a la hora de adoptar lo que hemos llamado una salida progresiva a la crisis, donde se echa en falta esa visión global de futuro que plantee soluciones sólidas más allá de las salidas de emergencia. El trabajo a domicilio es una falsa respuesta al problema que no hace sino prolongar la agonía de una industria sumida en una profunda crisis estructural.

La pasividad o falta de eficacia con que la Administración ha respondido siempre a los problemas de la pequeña y mediana empresa no ha servido para neutralizar la miopía empresarial. Así, mientras el irracional sistema de financiación de la Seguridad Social discrimina contra las industrias más generadoras de puestos de trabajo y obliga a muchas empresas al fraude, no se ha visto por ninguna parte una política que estimulara la creación de organizaciones interempresariales para hacer frente a cuestiones como la compra de materias primas, consolidación de marcas, investigación en diseño industrial y tecnología, control de los canales de comercialización, innovaciones ahorradoras de energía y otras similares en la línea que están proponiendo desde hace tiempo algunas instituciones valencianas.

Pero si el sistema social, por una parte, agrava las dificultades en definitiva impuestas por la división internacional del trabajo, por la otra coadyuva a encontrar la solución de parcheo que supone el recurso a la economía subterránea. Los resultados de nuestra encuesta nos permiten señalar las siguientes causas generadoras de la oferta de fuerza de trabajo femenina a domicilio:

- 1) falta de alternativas de empleo en el mercado de trabajo local convencional, bien por su localización geográfica marginal, bien por la crisis económica;
- 2) necesidad de compaginar la ocupación industrial con otras actividades en el seno de la explotación familiar, o dicho en otras palabras, necesidad de contrarrestar la caída de los ingresos provenientes de la tierra;
- 3) imposibilidad de acceder a los empleos disponibles debido al escaso nivel de formación profesional;
- 4) reticencias por parte de las empresas a cubrir los empleos convencionales con mujeres casadas, lo que en cierta medida viene provocado por los excesos paternalistas de la legislación laboral y porque las obligaciones domésticas influyen negativamente sobre la productividad;
- 5) falta de equipamientos sociales, que hacen imprescindible la presencia de la mujer en el hogar;
- 6) vigencia de las ideologías tradicionales sobre la familia y el rol que debe desempeñar la mujer en la sociedad. Evidentemente, en los últimos casos la disponibilidad al trabajo a domicilio se amplía a medida que la modernización de los hogares reduce la duración de la jornada del ama de casa.

Así pues, teniendo en cuenta las causas recién enumeradas y las propias manifestaciones de las trabajadoras recogidas en la encuesta, podemos hablar de dos grandes grupos de mujeres: *las voluntarias y las forzosas del trabajo a domicilio*. Estas últimas son las menos numerosas —un 35 por 100—, y entre ellas abundan las chicas jóvenes que no pueden acceder al mercado de trabajo convencional a causa de la crisis. El resto de las forzosas —10 por 100 del total—, son amas de casa cuya presencia en el hogar es difícilmente sustituible. Pero la mayoría de las trabajadoras a domicilio —alrededor del 60 por 100—, son voluntarias, es decir, realizan esta actividad porque les permite consolidar un presupuesto familiar, o simplemente

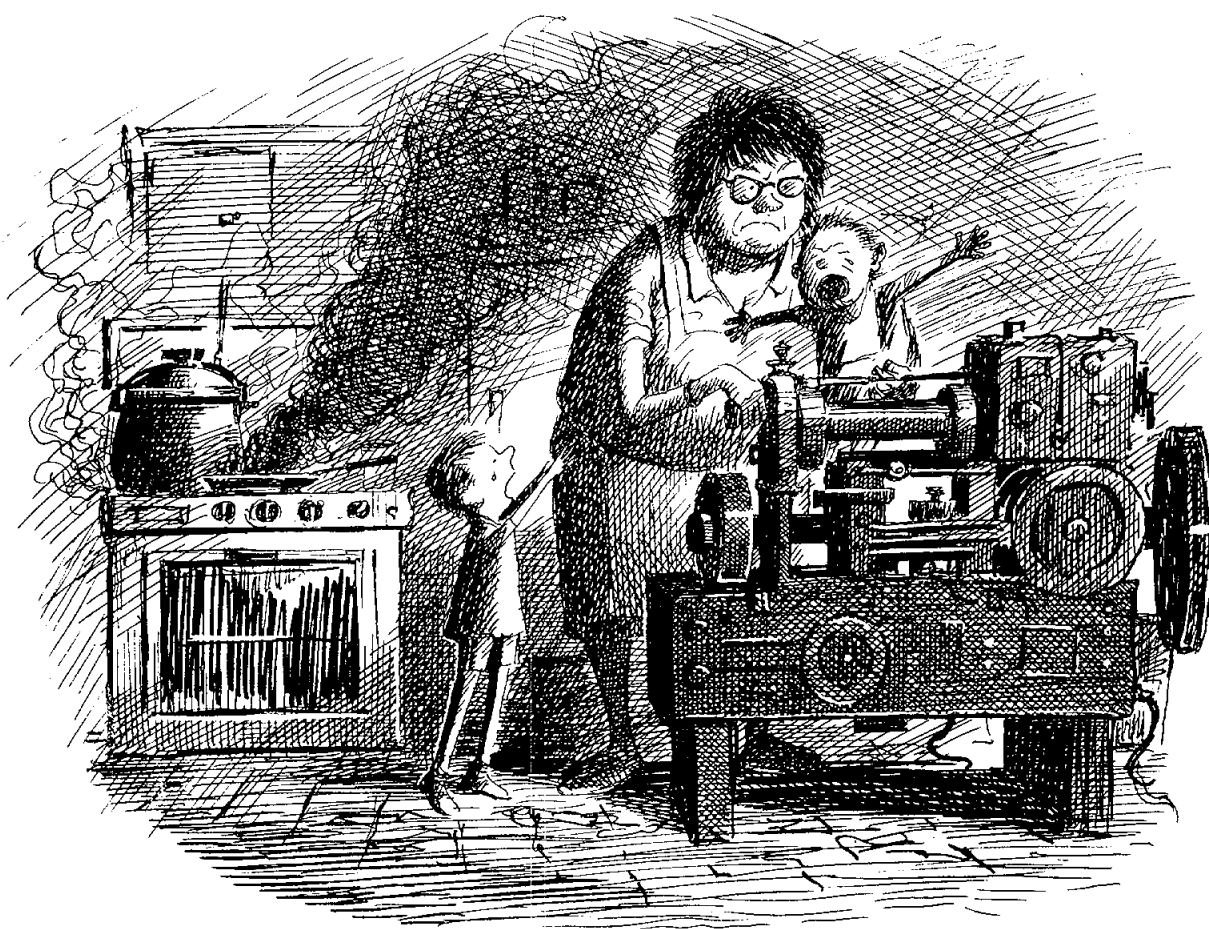
⁴⁸ Vid., en este sentido, Fröbel, F.; Heinrichs, J., y Kreye, O., *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI, Madrid, 1980.

ocupar unas horas libres, sin empañar demasiado su imagen de amas de casa, que es como se definen y lo que por encima de todo no quieren dejar de ser. Téngase en cuenta que, de las 203 mujeres casadas de nuestra encuesta, 186 no tenían hijos menores de seis años, es decir, la mayoría no tenían una razón objetiva de carácter personal para estar en casa. Como han señalado las profesoras Guilbert e 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 ⁴⁹. Por lo tanto, *las ideologías tradicionales sobre la familia* aparecen aquí como el más precioso aliado de las fuerzas económicas que están generando la formación de una oferta de trabajo dispuesta a aceptar las condiciones en que se desarrolla la actividad domiciliaria.

En consecuencia, nos encontramos ante un tipo muy particu-

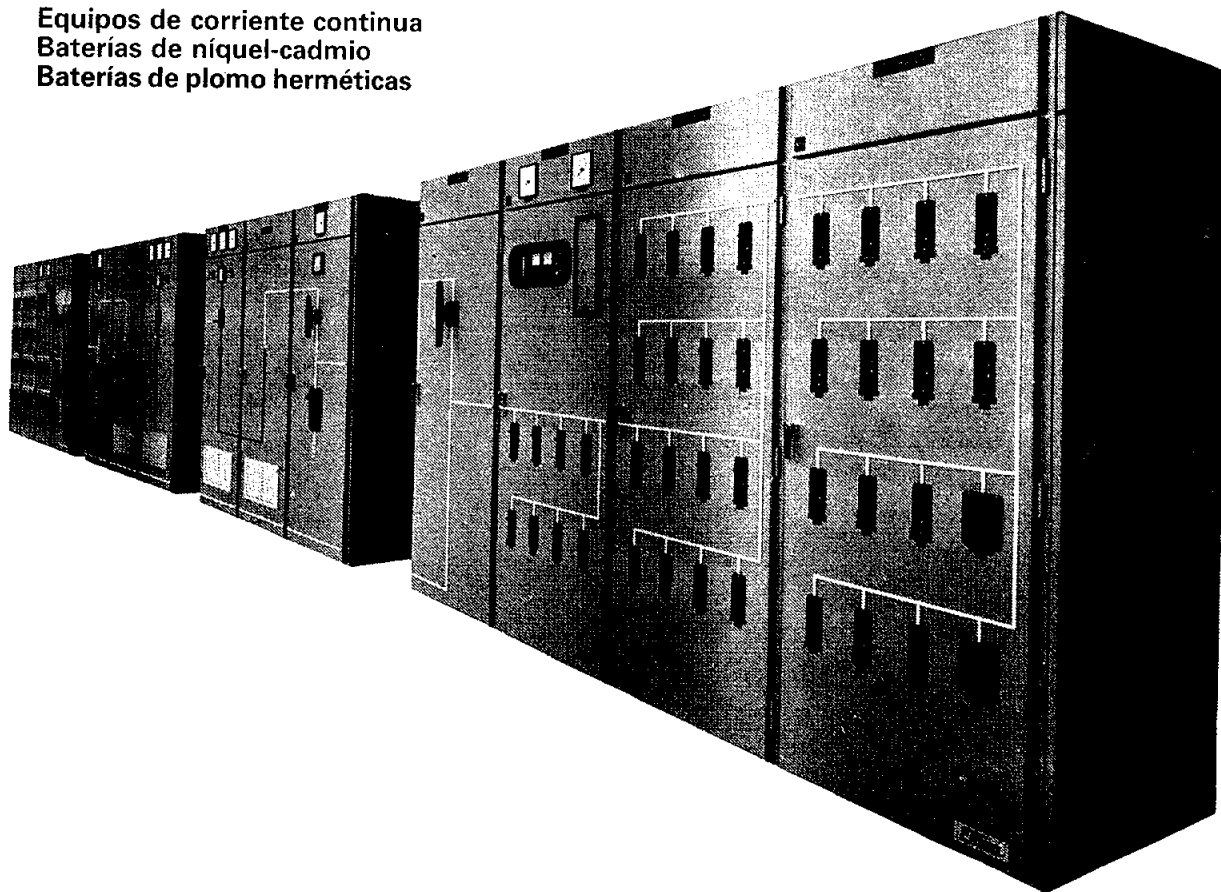
⁴⁹ Guilbert, M., e Isambert-Jamati, V., *Travail féminin et travail à domicile*, pág. 210. CNRS, 1956.

lar de fuerza de trabajo que sólo en condiciones atípicas quiere o puede contribuir a la actividad productiva. A partir de este hecho las posturas maximalistas deben matizarse, pues son las mismas trabajadoras las primeras interesadas en que estas ocupaciones no desaparezcan y las primeras que se opondrán a cualquier medida tendente a reducir el volumen de trabajo a domicilio. Es cierto que las condiciones de trabajo suelen ser tercermundistas, pero también que esta organización descentralizada de la producción ha contribuido a la desaceleración del éxodo rural y a la consolidación de un modelo de crecimiento territorialmente más equilibrado. En la producción de bienes de consumo que caracteriza a la industria valenciana, la tecnología moderna y el diseño de vanguardia no son incompatibles con estas formas atípicas de ocupación; como tan bien ha sabido explicar Andrea Saba para la economía italiana. La cuestión no es, pues, acabar con el trabajo a domicilio, sino cómo articular políticas ingeniosas que le permitan, por una parte, dejar de ser trabajo negro y, por la otra, incorporar las mejoras actualmente generalizadas entre los trabajadores de cualquier economía socialmente avanzada.



Emisa

Equipos de corriente continua
Baterías de níquel-cadmio
Baterías de plomo herméticas



Emisa ha colaborado con la compañía propietaria e ingeniería, en el diseño, fabricación y puesta en servicio de los equipos rectificadores y cuadros de distribución de continua, instalados en la C. T. Alcu-
dia II, siguientes:

- Dos rectificadores estabilizados en tensión y limitados en intensidad, de 125 V. y 350 A.
- Un cuadro de distribución, con equipo localizador de faltas a tierras, de 152 salidas.
- Un equipo de resistencias de descarga.

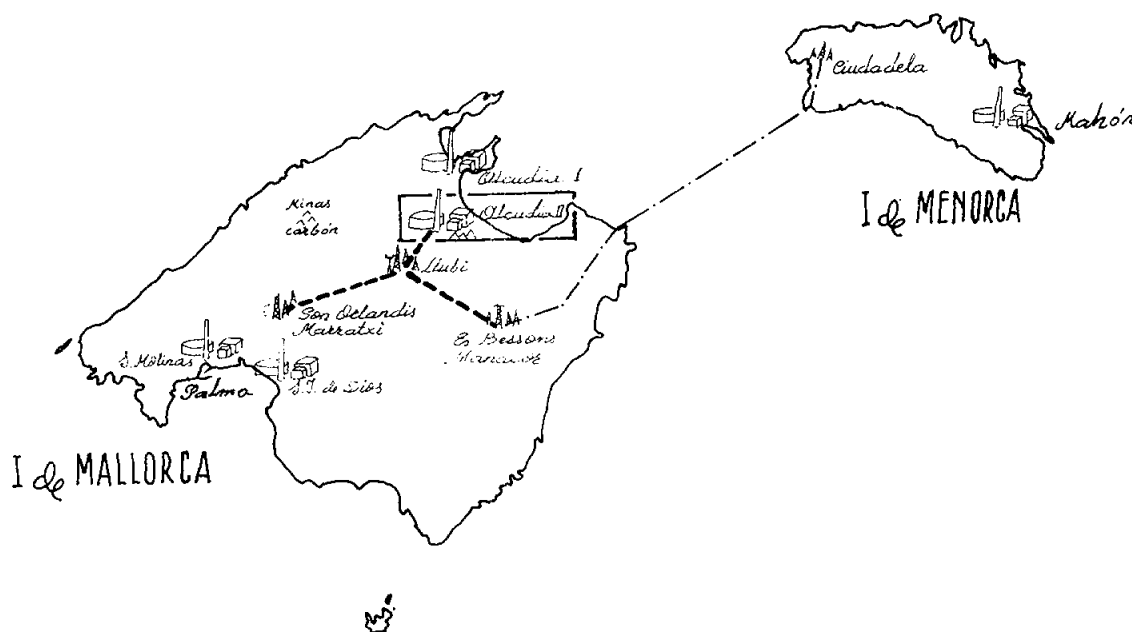
Emisa dispone de equipos para satisfacer las más severas especificaciones, prueba de ello es su participación en las últimas centrales de Compostilla GIV, Anllares, Compostilla GV, Ibiza III, Ceuta, Melilla, Puente Nuevo y Subestaciones de la C. N. Ascó.

Emisa

ELECTRO MERCANTIL INDUSTRIAL, S. A.
OFICINAS: VICTORIA, 2 TELEF. 222 46 85 MADRID - 12

CENTRAL TERMICA ALCUDIA II EN MALLORCA

2 GRUPOS DE 125 MW DE POTENCIA UNITARIA



ANTECEDENTES DEL PROYECTO

El nuevo planteamiento surgido de la crisis energética de finales de 1973 hacia imprescindible contar con los recursos autóctonos en el suministro de energía de las Islas Baleares. Las reservas de lignitos, de Mallorca, adquirirían en términos relativos mayor entidad dada la evolución moderada de la demanda que se esperaba, el precio de los lignitos devenía más competitivo respecto al del fuel-oil y la necesidad de disminuir en lo posible la dependencia del petróleo importado pasaba a ser imperativa, además de la garantía que supone el tratarse de un suministro local.

Estas razones indujeron a proyectar la ampliación del Parque de generación de Mallorca prevista, con unidades de 125 MW a base de grupos aptos para el consumo de lignitos.

El emplazamiento de la nueva central en el lugar denominado Es Murtear en el municipio de Alcudia (Mallorca) reunía una serie de condiciones que avalaban su idoneidad;

- Proximidad al Puerto de Alcudia, que permitía disponer de la infraestructura portuaria necesaria para el abastecimiento de fuel-oil como combustible complementario y de reserva.

- Disponibilidad de una infraestructura viaria que facilitaba el transporte terrestre del carbón desde las explotaciones mineras.

- Orografía de la zona, que por la cota baja del terreno, permitía, aún alejando la central de la línea de la costa, disponer la casa de bombas de agua de refrigeración en la propia central, con unos gastos de bombeo mínimos.

- El emplazamiento de la central a 2 Km de la línea de la costa, eliminaba las posibles interferencias con las actividades turísticas que se desarrollan en la franja costera.

REALIZACION

En base a las premisas reseñadas, se elaboró un anteproyecto de nueva central, de 2 grupos de 125 MW, ampliable a

4 grupos de la misma potencia, que fue presentado a información pública en julio de 1975.

El primer grupo se conectó a la red del sistema eléctrico unificado de Mallorca-Menorca en diciembre de 1981.

DESCRIPCION DE LA CENTRAL

Los objetivos prioritarios en el proyecto de la central fueron los de obtener unos consumos específicos similares a grupos de gran tamaño, una fiabilidad y disponibilidad máximas dado el funcionamiento de la central en un sistema eléctrico aislado, de capacidad reducida y con una incidencia decisiva de los grupos en la producción eléctrica en las islas. Todo ello había de ser compatible con un impacto ambiental mínimo, incluso en su faceta paisajística.

La disposición, poco frecuente, que se adoptó para los grupos, fue la transversal respecto al edificio principal, con la sala de control ubicada entre la primera fase (grupos 1 y 2) y la eventual amplia-

ción (grupos 3 y 4) con objeto de obtener una planta compacta, con una sala de control única.

La extensión que ocupa la central es de 23,4 Ha, de las cuales, 4,8 Ha han sido destinadas a zonas verdes de protección perimetral y a viales exteriores al recinto.

Seguidamente se reseñan las características técnicas más relevantes de los grupos:

CALDERAS

Diseñadas para utilizar preponderadamente lignitos mallorquines que se caracterizan por su alto contenido de cenizas (alrededor de un 45 %), acusadamente alcalinas por su elevado porcentaje de cal (superior al 50 %). No obstante, pueden funcionar con combustible mixto, lignitos y fuel-oil, a plena carga, indistintamente.

La caldera es de fabricación mixta, de Fábrica de San Carlos y Combustión Engineering, de paredes de agua, circulación natural, hogar equilibrado y recalentamiento intermedio. En condiciones nominales de funcionamiento, las características principales son:

Producción de vapor sobrecalentado: 400.000 Kg/h

Presión en calderín: 134 Kg/cm², temperatura, 538 °C

Producción de vapor recalentado: 350.000 Kg/h

Presión en el colector de salida: 33,4 Kg/cm², temperatura: 538 °C

Consumos de combustibles: 100 Tm/h con lignito y 28 Tm/h con fuel-oil

Rendimientos: 85,5 % con lignito y 88,6 % con fuel-oil, ambos referidos a poder calorífico superior.

El calderín pesa 85 Tm y va provisto de separadores de humedad. El sobrecalentador, está constituido por elementos de radiación y otros de convección. El recalentador es de convección, dispuesto colgado en la salida del hogar.

La caldera está equipada con un calentador de aire regenerativo trisector tipo Ljungstrom. El aire es impulsado a la caldera por medio de dos ventiladores centrífugos de tiro forzado y cuando se quema lignito, adicionalmente, por dos ventiladores centrífugos de aire primario que impulsan el aire que arrastra el polvo de carbón desde los molinos a los quemadores. Los gases son extraídos por dos ventiladores centrífugos de tiro inducido de forma que en el hogar exista una ligera depreciación.

Quemadores. Control de temperatura

Los quemadores están dispuestos en las esquinas del hogar a diferentes niveles. Existen tres quemadores de carbón por esquina, en total doce, y dos de fuel-oil también por esquina, en total ocho. La

atomización de los mecheros de fuel-oil es por vapor y el encendido con gas-oil. Dado que la caldera puede funcionar con dos combustibles, fuel-oil y lignito, ha sido necesario un sistema múltiple de control de la temperatura que incluye inclinación de mecheros, atemperación con agua y recirculación de gases mediante dos ventiladores desde la salida del economizador de nuevo al hogar.

Precipitadores electrostáticos

Se ha dispuesto un precipitador de tipo electrostático por caldera, previsto para lignitos con un alto contenido de cenizas, y de un rendimiento de 99,61 %. Con este precipitador se espera que los humos, a la salida de la chimenea, sean apenas visibles. Las cenizas volantes por transporte neumático a presión se conducen desde tolvas del precipitador a dos silos de 1.000 m³ cada uno.

Las escorias procedentes de ambos grupos, por un sistema de transporte neumático, en vacío, se depositan en un silo de 500 m³ de capacidad.

Bombas de alimentación

Se han dispuesto tres bombas de alimentación a calderas por grupo, cada

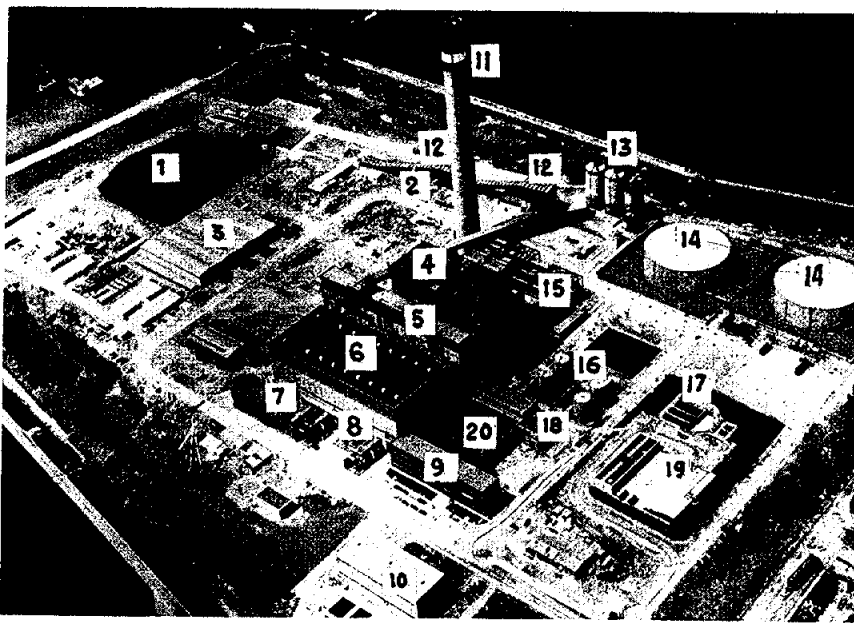
una del 50 % de capacidad, una de reserva. El control se realiza mediante un turbo accptador hidráulico tipo Voith, que, adaptando la velocidad de la bomba a la demanda de caudal en función de la carga, permite un ahorro sustancial de energía en el accionamiento de la bomba.

Planta de tratamiento de agua

Para la reposición de agua del ciclo se ha instalado una planta de tratamiento de 54 m³/h, cuya peculiaridad estriba en que se realiza un pretratamiento por ósmosis inversa con el consiguiente ahorro de reactivos. Es la primera central en el país que se ha equipado con una planta de ósmosis inversa.

Chimenea

El fuste de la chimenea es de hormigón, ejecutado con un encofrado deslizante, y mide 140 mts de altura y 12 mts de diámetro. En su interior se alojan cuatro conductos, de 3,3 mts de diámetro, contruidos de ladrillo refractario y forrados de aislamiento térmico.



1. Parque de carbón

2. Cinta transportadora

3. Almacenes de montaje

4. Calderas

5. Nave de tolvas

6. Nave de turboalternadores

7. Subestación 220 kV

8. Transformadores de grupo y auxiliares.

9. Oficinas

10. Casa de bombas de agua de mar de refrigeración y desarenador.

11. Chimenea

12. Cribado y trituración de carbón

13. Silos de cenizas y escorias

14. Tanques almacenamiento de fuel

15. Precipitadores electrostáticos

16. Tanques de fuel consumo diario

17. Vertedero agua de mar de refrigeración

18. Planta tratamiento agua

19. Depósito de agua cruda

20. Taller y almacén

TURBINAS

La turbina es del tipo acción-reacción, de fabricación mixta Bazán-Mitsubishi, con recalentamiento intermedio y seis extracciones a el ciclo regenerativo. Consta de un cuerpo de alta-media presión y otro de baja en flujos opuestos. Las condiciones de vapor sobrecalentado en las válvulas de entrada al cuerpo de alta presión son:

Presión: 125 Kg/cm²
Temperatura: 535 °C

Las de vapor recalentado son:

Presión: 30 Kg/cm²
Temperatura: 535 °C

El ciclo regenerativo lo constituyen seis calentadores básicos, dos de los cuales, situados en el cuello del condensador, son de baja presión, uno de mezcla que es a la vez desgasificador y tres calentadores de alta presión dispuestos verticalmente.

El vapor a la salida de la turbina se condensa en un condensador de dos cuerpos, de un solo paso, refrigerado por agua de mar que se bombea a través del condensador mediante dos bombas por grupo (instaladas en la casa de bombas) cada una de 3 m³/seg de caudal y 1,8 Kg/cm² de presión, de ejecución entera-mente en acero inoxidable.

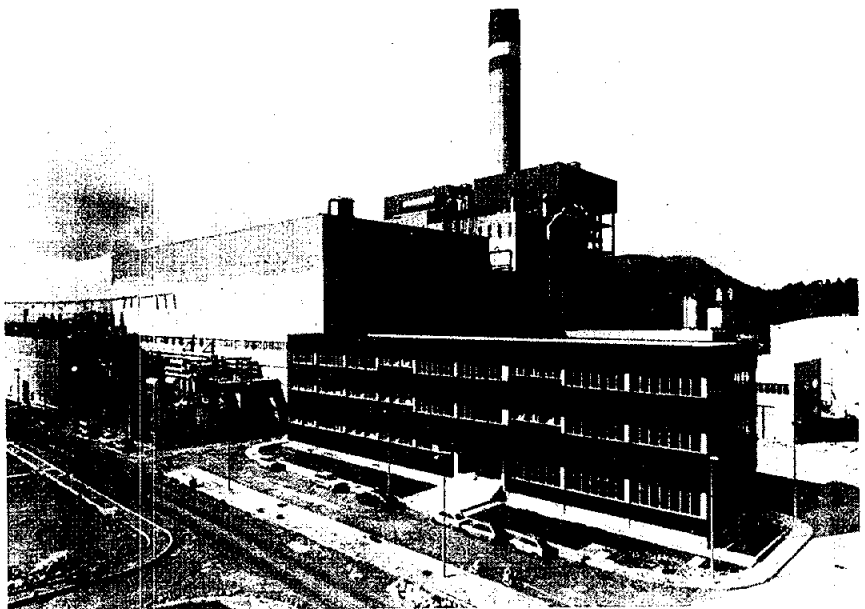
Sistema de refrigeración

Mención aparte merece la obra civil del sistema de refrigeración, por agua de mar, de los condensadores de los grupos.

El agua se capta a una profundidad de 9 mts, a una distancia de 430 mts de la línea de la costa para evitar el arrastre masivo de algas y arena en condiciones de mar agitada, y fluye por gravedad a la estación de bombeo desde donde se impulsa a través de los condensadores de la central hasta el vertedero situado en el recinto. A partir del vertedero los canales de descarga conducen el agua por gravedad hasta el mar, vertiendo a una distancia de 280 mts de la costa.

Las cuatro conducciones, dos de toma y dos de descarga, están construidas con tubos de hormigón armado, de 3,1 mts de diámetro interior y 3,6 mts de diámetro exterior, y van enterradas en todo su recorrido, tanto terrestre como marítimo.

Cada uno de los canales puede funcionar en régimen de descarga del agua de salida del condensador, de forma que el choque térmico así producido contribuya a controlar las incrustaciones orgánicas que puedan desarrollarse en los conductos del sistema de toma.



Febrero 1982.

Vista general desde la casa de bombas. En primer término, las oficinas. A la izquierda, los transformadores y el edificio de la subestación. Están en curso los trabajos de urbanización.

ALTERNADORES

Las características más relevantes del alternador trifásico construido por Westinghouse, a plena carga, son:

Potencia aparente: 156,2 MVA
Tensión: 12,3 KV
Intensidad: 7.334 A
Factor de potencia: 0,8
Frecuencia: 50 Hz
Velocidad: 3.000 R/M

Se refrigera por hidrógeno a 0,35 Kg/cm² que circula en circuito cerrado a través de la propia máquina. A su vez el hidrógeno es refrigerado por agua en unos intercambiadores incorporados en el interior del alternador.

El sistema de excitación es totalmente estático, con excitatriz tipo «compound». El equipo está constituido básicamente por un rectificador a tiristores, alimentado directamente por un transformador de 596 KVA de potencia nominal desde las barras de salida del generador.

La conexión eléctrica entre el generador y el transformador principal se realiza a través de conductores de fase aislada, de sección tubular, de aluminio de alta conductividad. Su intensidad nominal es de 7.500 A.

Auxiliares eléctricos

Los servicios auxiliares propios de cada grupo se alimentan a través de los trans-

formadores auxiliares conectados a las barras de salida de cada generador. Son de una potencia nominal de 15 MVA, relación de transformación 12,4/6,35 KV con regulación de tensión bajo carga. Los servicios auxiliares generales de la central se alimentan a través del transformador de arranque, desde las barras a 220 KV de la Subestación, de 25 MVA de potencia nominal y relación 226/6,35 KV con regulación de tensión bajo carga. La corriente continua para mando y maniobra está asegurada por dos baterías de acumuladores de plomo a 125 V de 2.200 Ah. Para la alimentación de tensión auxiliar a los distintos equipos de regulación y control de la central, así como para el computador, se han instalado tres equipos estáticos de tensión ininterrumpida de 25 KVA cada uno. Se dispone de un grupo electrógeno de emergencia de funcionamiento automático, de 400 KVA de potencia.

Equipos de regulación y control

Para el control y regulación de los distintos parámetros de la caldera se ha previsto un sistema de control analógico. La seguridad intrínseca de caldera se ha resuelto mediante un sistema de vigilancia de hogar. La turbina lleva incorporado un sistema de regulación electrohidráulico, que permite el arranque y toma y descarga de la turbina de modo semiautomático, manteniendo las

condiciones de máxima seguridad para el equipo. Se ha instalado un computador, que realiza básicamente las funciones de elaboración de datos indicación de parámetros de tipo secuencial o bajo demanda, elaboración de curvas de funcionamiento, visualización de diagramas, registro cronológico de alarmas y funciones post-disparo de la unidad, que permite obtener en caso de disparo del grupo la mayor información sobre las causas del mismo.

Subestación

La energía generada en la central se vierte a la red eléctrica exterior por medio de la subestación a 245 KV. Se ha estimado conveniente la instalación de una subestación a base de celdas y conductos blindados con aislamiento de exafluoruro de azufre (SF_6), atendiendo a las elevadas prestaciones de estos equipos frente a los convencionales. La subestación es del tipo Fluobloc, fabricado en régimen de fabricación mixta por Delle-Alsthom/Oasa Savoisiennne Española, y es la primera de este tipo instalada en España en una central eléctrica. Es de doble barra, a 245 KV, con interruptor de acoplamiento de barras. De las barras de subestación salen dos líneas de un circuito, de 670 MVA de capacidad de transporte cada una. Los transformadores de grupo son de fabricación General Eléctrica Española y de una potencia unitaria de 150 MVA, relación de transformación 245/12,3 KV.

Suministro de combustible

El suministro de carbón se efectúa por carretera. Se prevé la construcción de un enlace directo desde la carretera Palma-Alcudia hasta la central. El proyecto incorpora la previsión de un posible transporte de los lignitos isleños por ferrocarril. El sistema de manejo de carbón está constituido por dos líneas independientes de transporte desde el parque hasta tolvas de molinos, cada una de una capacidad de 300 Tm/h. Cada línea incluye, además de las cintas transportadoras, una tolva de 50 m³ con su descargador de placas, una criba y un triturador, un separador magnético y un sistema de muestreo automático. El carbón se distribuye a las seis tolvas de la central, cada una de 500 m³ mediante cintas móviles y reversibles. Cada caldera va equipada con tres molinos tipo Raymond, con una capacidad de molienda de 41,7 Tm/h cada uno.

CONSERVACION DEL MEDIO AMBIENTE

En todas las fases de desarrollo del Proyecto, se ha dedicado una especial atención a hacer compatible el funciona-

miento de la central con la conservación del medio ambiente en sus diversas facetas.

En cuanto a la protección del paisaje, la medida más importante ha sido situar la central a dos kilómetros de la costa, con el esfuerzo técnico y económico que ello representa, además de rodear el recinto de la central de una zona arbolada.

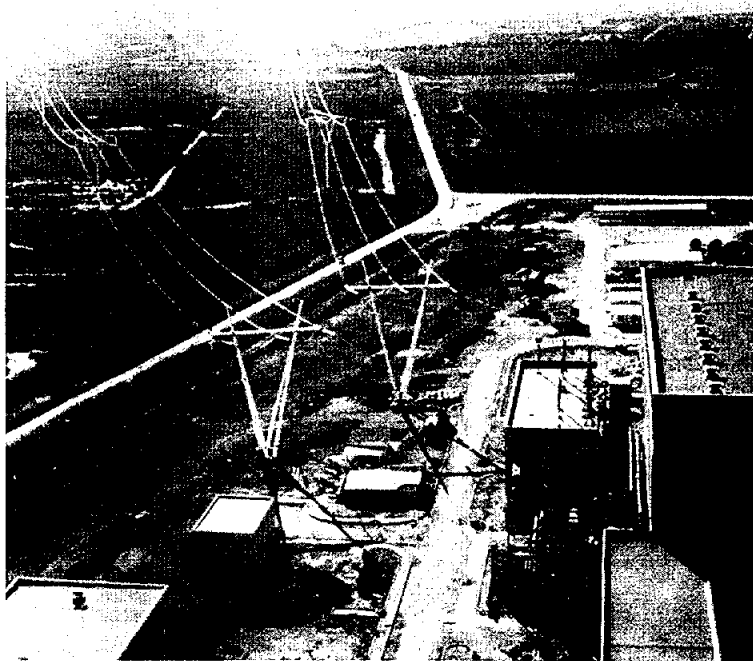
En lo que se refiere a la contaminación atmosférica, se ha tomado la medida probadamente más eficaz, que es una altura de chimenea adecuada. Con objeto de dimensionar la misma se instaló en el año 1978 una torre de 120 mts de altura, con medidas de diversos parámetros meteorológicos, datos que permitieron confeccionar un modelo matemático de dispersión de humos, en base al cual se fijó la altura de chimenea en 140 mts, con lo que la probabilidad de rebasar los niveles permitidos de inmisión es ínfima. En el futuro la torre suministrará información a la central para establecer los regímenes de marcha de la misma, sobre todo, en condiciones meteorológicamente adversas.

En cuanto a la emisión de partículas sólidas

cabe señalar que se ha sobredimensionado el precipitador electrostático, con objeto de obtener una emisión inferior a 200 mg/Nm³, aún con lignitos de la peor calidad.

En cuanto a la contaminación térmica de las aguas, cabe indicar que se ha limitado a 7 °C el incremento máximo de temperatura del agua de mar, no sobrepasando la media los 5 °C y, además, la descarga del agua se realiza a 280 mts mar adentro para una mejor disipación del calor. Para los esporádicos vertidos de aguas residuales industriales, de una frecuencia de sólo dos o tres veces al año, se ha construido una balsa de decantación de unos 1.500 m³, vertiéndose el agua al canal de descarga una vez decantada y neutralizada.

Finalmente, en cuanto a contaminación sonora, se han instalado silenciadores en los focos más significativos: ventiladores tiro forzado y de aire primario, eyector de arranque, válvulas de seguridad de caldera y tuberías de soplado. Además se han dotado de aislamiento acústico los ventiladores de tipo inducido y de recirculación de gases.



Enero 1982.

El doble circuito a 220 KV. hacia la Subestación de Llubi, visto desde la central.

LA VENTA EN LOS MERCADOS EXTRANJEROS

EXTRACTO DEL SUMARIO

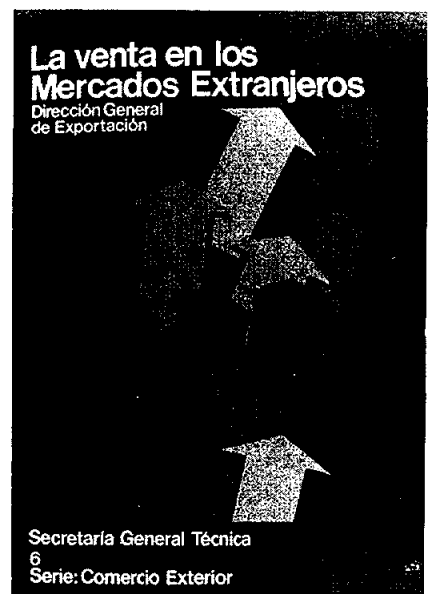
Introducción. ¿Por qué exportar? Planificación del Mercado y de la Exportación. Investigación del Mercado. Análisis del Mercado. La utilización de estadísticas en la investigación de Mercados. Venta personal (el vendedor en el mercado extranjero). La publicidad industrial internacionalmente coordinada. Las relaciones públicas y los negocios en el extranjero. La adquisición de los servicios lingüísticos. Información del Mercado («Feedback» del Mercado). Formas de venta en la exportación. Elección de agente. Venta a través de representante en el extranjero. Exportación a través de Casas Comerciales. Una alternativa. Establecimiento de una filial propia. Empresas mixtas. Transferencia de tecnología. El cálculo de precios y de costes en la exportación. Presentación de ofertas. Tramitación de los pedidos. Condiciones de entrega. El papel de expedidor en la distribución.

EDITADO POR LA SECRETARIA
GENERAL TECNICA DEL MINISTERIO
DE ECONOMIA Y COMERCIO

INFORMACION Y VENTA:

PASEO DE LA CASTELLANA, 162, PLANTA 0
TELEF. 458 00 16 Y TAMBIEN EN
CAPEL: Almirante, 21 - MADRID. Teléf. 419 16 18
REYDIS: Huesca, 29 - MADRID. Teléf. 279 18 24

246 PAGS., 1.000 PTAS.



La situación económica de Australia y los intercambios comerciales hispano-australianos

Oficina Comercial de España en Sydney

LA SITUACION ECONOMICA AUSTRALIANA

La economía australiana parece haber salido, durante el año fiscal 1980-81, del largo proceso de recuperación de la crisis de 1974-75, la última de las tres mas importantes de la postguerra (las otras dos tuvieron lugar en 1951-52 y 1960-61). Han persistido, no obstante, durante dicho proceso, desequilibrios básicos como el paro y la inflación, ajenos a fases anteriores y ascendentes del ciclo, al menos de forma combinada.

En este sentido, se ha vuelto a la inflación de un solo dígito y a una tasa de paro cercana al 5 por 100, todo ello en el marco del mayor crecimiento del PIB no agrario desde 1973 y de una coyuntura internacional generalmente deprimida y una prolongada sequía, con la consiguiente disminución en las exportaciones agrarias.

El incremento notable de la actividad ha estado basado en un aumento importante de la demanda interna, principalmente del consumo y la inversión privadas, alterándose la situación de años recientes de demanda exterior activa y demanda interior deprimida.

A continuación se analiza la situación y evolución reciente de las principales variables económicas, con especial consideración del pasado año fiscal 1980-81, finalizado el 30 de junio.

Evolución y composición del PIB

La media anual de crecimiento del PIB en términos reales se sitúa en el 2,7 por 100, durante los ocho años considerados (1973-1981) cercana a la media de la OCDE para el período. Durante 1980-81 el incremento ha sido del 3 por 100 aproximadamente, con una actividad en el sector no agrario algo mayor y en el agrario algo menor de lo previsto. En el sector no agrario el aumento del 4 por 100 es el más alto del período; por el contrario, la producción agraria disminuyó un 12,3 por 100.

Esta evolución contrasta con la de años inmediatamente anteriores, en que la exportación neta y el aumento de stocks, especialmente del sector agrario, fueron los determinantes del incremento en la actividad.

La estructura sectorial de la economía australiana, según el PIB al coste de los factores, es actualmente, en porcentaje, la que indica el cuadro adjunto.

	1957-58	1877-78
Minería	1,9	4,3
Agricultura	13,0	5,0
Industria	29,2	20,7
Servicios	55,9	70,0

A destacar la importancia relativa que ha adquirido el sector minero, así como la preponderancia del sector servicios, en línea con los países desarrollados.

A continuación se analiza la contribución de los diferentes componentes de la demanda al crecimiento del PIB en el período.

Demanda de consumo

Consumo público y privado han evolucionado de forma opuesta en los últimos cinco años.

Por un lado, el sector público ha ido incrementando relativamente cada vez menos sus gastos corrientes, hasta llegar el año fiscal 1980-81, en el cual dicha tendencia se ha concretado en la formulación expresa de una política de habilitación de espacio para el crecimiento del sector privado (*crowding out*) y de no competencia en la captación de recursos en el mercado, tanto financieros como, especialmente, de mano de obra. Se creó para ello el Committee of Review of Commonwealth Functions, popularmente denominado el «Razor Gang», que presentó a fines de abril de 1981 un plan inmediato de privatización del sector público bajo la filosofía del «small government», el cual incluye reducciones de plantilla de funcionarios federales en número de 17.000, cortes del 3 por 100 en los gastos corrientes u operacionales de varios Ministerios y supresión o venta de varios organismos, algunos de ellos muy importantes, como el Housing Loans Insurance Corporation, pretendiendo un ahorro de 560 millones de dólares al Estado.

En cuanto al consumo privado, su actividad se ha incrementado notablemente, durante el pasado año fiscal, con una tasa de crecimiento real del 3,2 por 100, contra un 2 por 100 de media anual en los tres anteriores. Las causas de tal evolución están en la confianza renovada del consumidor australiano, por la disminución del paro y de la inflación y por el aumento de la renta disponible. Las ventas del sector de bienes de consumo han experimentado crecimientos en términos reales de cuatro puntos por encima de la inflación. Particularmente interesante es la evolución de las ventas del sector de bienes de consumo duradero y de automóviles, con incremen-