



Arxiu històric FUNDACIÓ JAUME BOFILL

# Treballs sobre economia subterrània

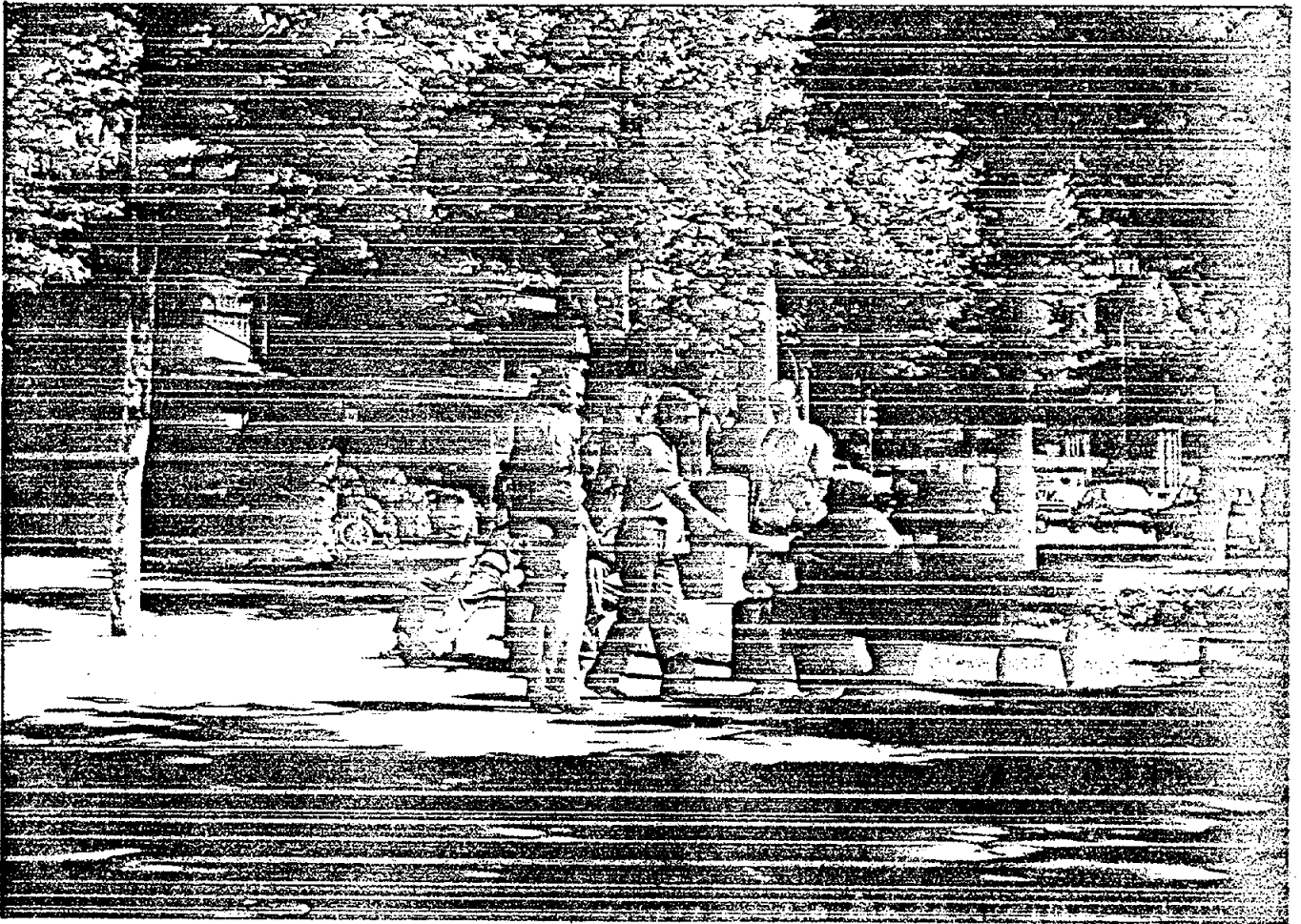
Michele Salvati  
Enric Sanchis  
Carmen Vázquez

FEBRER 1981

FUNDACIÓ  
*Fundació*  
JAUME  
*Jaume*  
BOFILL  
*Bofill*

## INFORME

## La cara "oculta" de la economía



La economía "oculta" adquiere cada día más importancia

Los términos economía subterránea, irregular, invisible, sumergida, paralela, oculta o clandestina, trabajo negro, cuarto sector, sector D, economía bis, designan el conjunto de actividades económicas cuyo denominador común es que las transacciones que generan no figuran computadas a efectos del cálculo del Producto Nacional Bruto bien por falta de declaración o declaración incompleta de las mismas.

Los factores determinantes de la existencia de la economía "oculta" se pueden agrupar en dos grandes bloques. En primer lugar, las restricciones legales, que existen en la mayoría de las sociedades, para el ejercicio de determinadas actividades que dan lugar a transacciones económicas: drogas ilegales, rifas y apuestas ilegales, contrabando, prostitución. En segundo lugar, agrupamos toda la normativa destinada a la exacción —fiscal y no fiscal— que,

cuando alcanza determinados niveles de presión empuja parcelas cada vez mayores de la actividad económica al terreno de la economía "oculta"; dentro de este bloque, la incidencia de las distintas figuras impositivas en el tema que nos ocupa es variable según los países o áreas geográficas, y, así, en los U.S.A. es la imposición sobre la Renta la que empuja actividades hacia la economía "oculta", mientras que en los países de la C.E.E. hay que

añadir a la imposición sobre la Renta la imposición sobre el Valor Añadido, y en el caso concreto de España juega un papel preponderante junto con la imposición sobre la Renta —e incluso por delante de ella— y los Impuestos sobre el Tráfico de las Empresas y sobre el Lujo la imposición que pesa sobre las empresas en forma de Cuotas a la Seguridad Social.

La economía "oculta" en su vertiente de ingresos que provienen de actividades ilegales según la legislación vigente incluye como partidas más significativas: 1/ El tráfico de Drogas ilegales; 2/ las Apuestas y Rifas ilegales; 3/ contrabando de piedras preciosas, joyas y otros objetos; y 4/ prostitución, tanto en sus formas tradicionales como en las formas más sofisticadas que se dan en la actualidad.

En cuanto a los ingresos que provienen de actividades legales no declaradas o declaradas parcialmente, la economía "oculta" incluye: 1/ Las remuneraciones percibidas por los profesionales y trabajadores autónomos que no son declaradas; 2/ los sueldos y salarios percibidos en el ámbito de lo que se conoce como "mercado negro" de trabajo ligados a una contratación fraudulenta; 3/ la parte "B", no declarada, de sueldos y salarios declarados parcialmente; 4/ los extratipos que se perciben por imposiciones en entidades bancarias, rendimientos de inmuebles y otros rendimientos de capital no contabilizados; 5/ las operaciones de trueque que, por definición, no necesitan del intercambio monetario y que han sido generadas en respuesta al aumento de la presión fiscal, y 6/ las transacciones realizadas en monedas distintas a la que es de curso legal en el país que se estudia: si esas transacciones no son de comercio exterior no pueden registrarse para no contravenir la legislación de cambios. Cuanto más débil es una moneda y más se deprecia respecto a otras, mayor es la presión para su sustitución por otras monedas "fuertes" (v. A. B. Laffer).

Esta enumeración, que no pretende ser exhaustiva, de las principales partidas que integran la economía

"oculta" da idea de la importancia cuantitativa que puede alcanzar.

### Estimaciones de la economía oculta en algunos países

En la actualidad disponemos de algunas estimaciones significativas acerca del volumen de la economía "oculta" en relación con el Producto Nacional Bruto calculado.

#### U. S. A.

Las estimaciones que ofrecen mayor interés son aquellas que, utilizando métodos indirectos y apoyadas en un instrumental teórico ad-hoc han dado lugar a la existencia de unos modelos económicos que podrían permitir la estimación del monto de la economía "oculta" para otros países distintos de aquel en el que se aplicaron por primera vez. En este apartado de estimaciones indirectas figuran las realizadas por el profesor Peter M. Gutmann ("The subterranean economy" aparecido en *Financial Analysts Journal*, nov.-dic. 1977), por el profesor Edgar L. Feige ("How big is the irregular economy?" en *Challenge* nov.-dic. 1979), y por último la estimación de Vito Tanzi ("Underground economy, income tax evasion and the demand for currency in the United States, 1.929-1.976").

#### El método de Gutmann

Gutmann estimó que en el año 1.976 la economía "subterránea" representaba, en los U.S.A., algo más del 10 por ciento del P.N.B. legal; posteriormente obtuvo un porcentaje similar para el año 1.979 incluyendo en ambos casos tanto las fuentes legales de renta como las ilegales. Realizadas estas estimaciones él mismo las ha revisado al alza.

El método de Gutmann se basa en la utilización de las estadísticas monetarias como fuente indirecta que permite medir la economía "subterránea" y tiene cuatro hipótesis de partida:

1/ Todas las transacciones de la economía oculta se realizan en efecti-

vo; 2/ estas actividades ocultas son consecuencia de la presión fiscal y de las restricciones legales; 3, la razón entre la moneda en circulación y los depósitos a la vista varía únicamente en función de las variaciones impositivas y demás normativa oficial y de las restricciones, y 4/ se toma un año como punto de partida considerando que está incluido en un período en el que no existía economía oculta lo que permite concluir que en ese año la relación entre moneda circulación y demanda era normal.

#### El método de Feige

Otra estimación realizada para EE.UU. que ofrece un modelo teórico es la realizada por el profesor Feige que estima la economía "irregular" en el año 1.976, a la baja de un 13,2 por ciento del P.N.B. y una estimación alta del 21,7 por ciento, y para el año 1.978 las cifras son del 25,5 por ciento del P.N.B. la estimación baja y del 33,1 por ciento la estimación alta.

El método está basado en la teoría cuantitativa de Irving Fisher y llevado a término utilizando su conocida ecuación de cambios:  $MV = \bar{Y}T$ .

#### El método de Tanzi

Por último, en este apartado de estimaciones llevadas a cabo con modelos hay que citar a Vito Tanzi que estima únicamente la parte de economía "subterránea" debida a la imposición sobre la renta, siendo excluidas de su cómputo todo tipo de actividades ilegales o de otra índole que no sea originada por la existencia de impuestos.

Su método es una versión modificada del modelo de Phillip Cagan ("The demand for currency relative to the total money supply") con un análisis más profundo de la relación entre evasión fiscal y utilización de dinero en efectivo.

#### Métodos directos de estimación

Dentro del apartado de estimaciones directas figura la realizada en

EE.UU. por el Servicio de Impuestos Internos ("Estimates of Income unreported on individual income tax returns" Washington D.C. Government Printing Office, set 1.979) en base al análisis de una muestra de declaraciones de contribuyentes en lo referente a fuentes legales de renta ajustando los datos obtenidos, al laza, mediante encuestas familiares y estimando los ingresos de fuentes ilegales por diversos medios. La estimación del I.R.S. es, para el año 1.976, del 5,9 por ciento (a la baja) y del 7,9 por ciento (al alza), como porcentajes que aplicados al P.N.B. conocido darían el volúmen de economía oculta para EE.UU.

**Estimaciones para otros países**

El "Rapport Delorozoy" - (M.R. Delorozoy es presidente de la Asamblea permanente de las Cámaras de Comercio e Industria de Francia)- ofrecía los siguientes datos acerca del volúmen que, en la actualidad, puede alcanzar la economía "Subterránea".

La economía "subterránea" sería menos del 1 por ciento del P.N.B. en Japón (1); alrededor del 2 por ciento en la República Federal Alemana; cerca del 8 por ciento en Gran Bretaña; 10 por ciento en Suecia y posiblemente algo más del 10 por ciento en U.S.A. y más del 20 por ciento en Italia.

Dicho informe distinguiría tres etapas en el proceso de integración de la economía clandestina a los sistemas económicos que la segregan: la R.F.A., Japón y Francia se encontrarían en la fase en que la economía "oculta" emerge; Gran Bretaña, Suecia y Estados Unidos de América en fase de organización y, finalmente, Italia en un estudio de total institucionalización de la economía "oculta".

**La economía "oculta" en España: estimaciones**

En España el tema ha saltado recientemente tanto a los periódicos como a las revistas especializadas



**Nuestro país, muy cerca de Italia**

existiendo dos estimaciones recientes publicadas y la de la autora de este artículo, que forma parte de su tesis doctoral en curso, de la que aquí se avanzan algunos datos.

La aplicación a España del modelo de Vito Tanzi realizada por A. Lafuente (Boletín de Estudios Económicos, dic. 1.980) estima la renta oculta debida a la motivación fiscal para el año 1.978 en 22,9 por ciento del P.N.B. lo cual, de ser cierto, colocaría a España por delante de Italia pues hay que tener en cuenta que habría que añadir la parte de economía oculta que proviene de fuentes ilegales de renta.

El modelo de Gutmann ha sido aplicado al caso español por M. A. Moltó (Revista Española de Economía, julio sep 1.980) obteniendo la cifra del 1 por ciento del P.I.B. como monto de la economía "oculta" para 1.979, lo que parece corroborar que las críticas a la validez de alguno de los supuestos de Gutmann están en lo cierto y que el modelo no es aplicable, sin importantes correcciones, al caso español.

A la vista del material recogido acerca de la realidad de la economía

"oculta" en España, en mi opinión, nuestro país estaría dentro del grupo que Delorozoy definía como de institucionalización de la economía oculta al igual que Italia si bien el elevado grado de intervención a que ha estado y está sometida nuestra economía hace que no se den aquí todos los efectos supuestamente beneficiosos que en Italia se atribuyen a la existencia de una pujante economía "oculta".

**Una aproximación a la medición de la economía "oculta" en España**

De las diferentes vías que nos permiten acercarnos a la medición de la economía "oculta" hay una cuyos resultados cuantitativos se acercan sorprendentemente a la estimación obtenida por A. Lafuente mediante la utilización del modelo de Tanzi que, tal como se ha indicado, estima la parte de economía "oculta" debida a la motivación fiscal.

En la Introducción a la Encuesta de Presupuestos familiares realizada por el Instituto Nacional de Estadística y referida al período que va de julio



### A menudo, los gastos exceden a los ingresos declarados

1.973 a junio 1.974 y al hacer referencia al enfoque se afirma (pág. 8): "todavía permite la Encuesta .... apreciar los ingresos de distintos orígenes de las economías domésticas, ver la forma en que se falsean las declaraciones de esos ingresos al contrastar ese dato con los de gastos, que siempre se suponen de mejor calidad".

Y, en efecto, podemos comprobar que la diferencia entre consumo de bienes y servicios más ahorro por un lado, y los ingresos ordinarios más los extraordinarios por otro, nos revela la existencia de un 25,34 por ciento de gasto para el conjunto de la economía que excede a los ingresos declarados.

Este porcentaje se eleva significativamente para regiones como Castilla la Nueva (no olvidemos que ahí se incluye Madrid) que se lleva al dudoso puesto de honor con un 33,75 por ciento, seguida de Castilla la Vieja con 31,4 por ciento, Canarias con 29,14 por ciento, Valencia 27,83 y Vascongadas-Navarra. Cataluña-Baleares se mantiene por debajo de la media nacional con un discreto 19,25.

Desde otro punto de vista y agrupados los datos en orden al nivel académico del sustentador principal, para el citado porcentaje nacional del 25,34 aparece en lugar destacado el grupo con estudios a nivel de Formación

Profesional en el cual el gasto excede nada menos que en un 37 por ciento a los ingresos declarados.

En lo referente a la clasificación por categoría socioeconómica aparece el grupo de Directores y Cuadros Superiores con un 35,36 por ciento.

Y, por último, en lo que se refiere a la distribución por niveles de renta la diferencia entre gasto e ingresos declarados se va acortando desde el 61,94 por ciento para un nivel de Renta de menos de 60 hasta el 8,78 por ciento para nivel de más de 700 pasando por el 39,19 en niveles de Renta situados entre 120 y 180.

para producir un dólar de output final. Más aún, la composición de la producción en el sector irregular consiste probablemente en una proporción de servicios mayor que la que se da en el sector de la economía regular ... el sector industrial requiere casi el doble de transacciones intermedias para producir un dólar de producción final de las que necesita el sector servicios" (O.C.)

Habría que añadir que la economía "oculta" y la economía legal no se desenvuelven en compartimentos estancos; al contrario, los trasvases entre legal e ilegal son continuos, especialmente en países como Italia y España en donde la economía "oculta" está plenamente integrada y, casi me atrevería a decir, institucionalizada

#### A modo de conclusión

La importancia del tema viene dada por la magnitud, constantemente en aumento, que la economía "oculta", en sus diversas formas, alcanza en los países desarrollados tanto en los que funcionan en base a la disciplina de mercado como en aquellos de dirección central.

El análisis de la economía "oculta", de su génesis y desarrollo, nos permiten contemplar bajo otro prisma las



conclusiones que ofrece la curva de Laffer: el aumento de la presión fiscal hace descender el nivel de actividad económica ... legal, empujando parcelas cada vez mayores de los negocios hacia el campo de la economía "oculta" de tal manera que una de las partidas del binomio que compone el Producto Nacional (Producto Nacional igual a Producto generado por la economía legal y contabilizado más Producto generado por la economía "oculta" no contabilizado) va creciendo a expensas del otro bajo una u otra forma: actividades parcial o totalmente no declaradas, distintas formas de trueque, autoconsumo, etc.

La importancia de la economía "oculta" nos permite, asimismo, una

reflexión acerca del efecto de los controles e intervenciones crecientes en la economía ligadas al papel preponderante del Estado: la actividad económica escapa a estos controles legales y a las exacciones que generan por todos los medios a su alcance a engrosar el paraíso de la economía "oculta".

En acertada definición de M. Pierre Rosanvallon (*Le Debat*, junio 1980) la economía "oculta" es producto de las rigideces sociales de la economía oficial y, por otra parte, el pulmón de esta misma economía.

C. Vázquez Arango

(1) Estimaciones posteriores hanjan del 10 por ciento del P.N.B. para Japón.

#### Bibliografía consultada

"The demand for currency relative to the total money supply" Phillip Cagan (*Journal of Political Economy*, agosto 1.958).

"The practical implications of global monetarism" A. B. Laffer (*H. C. Wainwright & Co.*, mayo 1.977).

"The subterranean economy" Peter M. Gutmann (*Financial Analysts Journal*, nov.-dic. 1.977).

"Statiscal illusions, mistaken policies" Peter M. Gutmann (*Challenge*, nov.-dic. 1.979).

"How big is the irregular economy?" Edgar L. Feige (*Challenge*, nov.-dic. 1.979).

"L'economia sotterranea degli Stati Uniti: stime e implicazioni" Vito

Tanzi (*Moneta e Credito*, septiembre 1.979).

"Estimates of income unreported on individual income tax returns" Internal Revenue Service U.S.A. (sep. 1.980).

"Le travail noir en Europe et aux U.S.A." Intersocial número 61 (junio 1.980).

"Le développement de l'economie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles" M. Pierre Rosanvallon (*Le Debat*, junio 1.980).

"Le travail noir" Rosine Klatzmann (*Futuribles 2000*, sep. 1.979)

"El trabajo negro en Europa" R. Baget (documentación para dirigentes, Comunicación número 3, sep. 1.980)

"La economía irregular. Una primera aproximación al caso español" M. A. Moltó (*Revista Esp. de Economía*, jul.-sep. 1.980).

"Una medición en la economía oculta en España" Alberto Lafuente (*Boletín de Estudios Económicos*, dic. 1.980).

"Encuesta de Presupuestos familiares (julio 1.973 - junio 1.974)" Instituto Nacional de Estadística.

"Renta Nacional de España, serie homogénea 1.955-1.975" Servicio de Estudios del Bco. de Bilbao.

"La Industria subterránea" Andrea Saba (Institución Alfonso el Magnánimo, de Valencia 1.981) Edición castellana.

Si tenemos en cuenta que la presión fiscal sobre la Renta Nacional se ha incrementado desde el año 1.973 hasta ahora, de forma especialmente significativa si incluimos el componente Seguridad Social:

Año	Presión fiscal sobre Renta Nacional (con Seguridad Social incluida)
1.973	22,7
1.974	21,6
1.975	23,3
1.976	23,1
1.977	25,8
1.978	25,3
1.979	26,0

Podemos concluir que el porcentaje del 25,34 por ciento para el año 1.973 puede elevarse en varios puntos para los años siguientes.

A ello hay que añadir que la economía "oculta" debida a la presión fiscal es sólo una parte del conjunto de la economía "oculta". Es únicamente la parte que podemos llamar economía "oculta" que proviene de fuentes legales de renta (según la terminología utilizada por V. Tanzi). Al lado de ella hay el componente nada desdeñable de la economía "oculta" que proviene de fuentes ilegales de renta (drogas ilegales, prostitución, rifas y apuestas ilegales, contrabando). Para acercarnos a la importancia de esta apartado un dato referido a las drogas ilegales: en base a las cifras de consumo facilitadas en el estudio "La población española ante las drogas" patrocinado por Cáritas Española, la cifra de "negocios" por este concepto para el año 1.979, realizando un cálculo en base a precios de mercado tomados a la baja y a número de dosis también tomadas a la baja, arroja una cifra de unos 121.000 millones de pesetas lo que supone el 1 por ciento de la Renta Nacional. Y para abundar en la importancia de este apartado de fuentes ilegales: de ser ciertos los datos suministrados en un estudio realizado por el Instituto de Previsión Social en Barcelona acerca de la prostitución se puede estimar -a la baja- un volumen de 48.000 millones de pesetas en

el año 1.979 para la provincia de Barcelona lo que supone un 0,4 por ciento de la Renta Nacional.

### Algunas implicaciones de la existencia de economía "oculta"

1/ La existencia de dos "sectores" de la economía: uno sujeto a todo tipo de regulaciones y agobiado por el peso de una fuerte presión recaudatoria (a varios niveles espaciales: estatal, regional, local y referida a varias figuras recaudatorias, en el caso de España muy especialmente referida a Seguridad Social, Impuesto sobre la Renta, Tráfico de Empresas y Lujo) y otro ágil y competitivo, con una gran capacidad de respuesta y unos costes significativamente menores.

2/ La existencia de la economía "oculta" hace que se dejen de percibir cuantiosos ingresos fiscales de todo tipo.

3/ Como han señalado Peter M. Gutmann y Edgar Feige, entre otros, la tasa oficial de desempleo está claramente supervalorada. Gutmann estima que para EE.UU. la tasa oficial de desempleo del 6 por ciento para agosto de 1.979 podría ser solamente del 4,5 por ciento.

A partir de una serie de estudios, la Oficina Internacional del Trabajo estima que el "mercado negro" de trabajo representa del 3 al 5 por ciento de la mano de obra total para el conjunto de países de la O.C.D.E.

4/ La tasa de crecimiento de la economía podría estar infravalorada si, como ha hecho notar Feige, la economía "subterránea" crece a un ritmo mayor que la economía contabilizada.

5/ La tasa de inflación podría estar supervalorada si, como se cree, los precios en la economía "oculta" crecen a un ritmo menor que en la economía afluada.

6/ Por último, todas las decisiones de política económica (fiscal, monetaria, etc.) estarían tomadas en base a datos falseados por la existencia de una economía "oculta" no cuantificada, si bien en algunos países se ha intentado paliar incrementando las

cifras obtenidas a través de las Cuentas Nacionales en un determinado porcentaje.

### Dificultades en la medición de la economía "oculta"

Si tratamos de medirla mediante un método directo agregando ingresos la dificultad es mayúscula, pues únicamente a niveles institucionales se poseen los medios técnicos necesarios para realizar esa medición, y precisamente por su propio carácter de economía al margen de la legislación fiscal, laboral y, a veces, penal se resiste a su medición por las instancias oficiales o paraoficiales. Únicamente queda el recurso a realizar estimaciones en base a muestreos de contribuyentes y a los resultados que arroja la labor inspectora, tanto en la faceta de comprobación como en la de investigación.

Parecen, pues, más apropiados los métodos indirectos de estimación tales como los utilizados por Gutmann, Feige y Tanzi, si bien hay que señalar las posibles objeciones que presenta la aplicación de estos modelos monetarios, algunas ya señaladas en artículos posteriores a sus estimaciones por los propios autores mencionados. En concreto hay tres objeciones que plantea el profesor Feige al modelo de Gutmann: 1/ se refiere a una de las hipótesis de partida del modelo de Gutmann: la economía subterránea utiliza el dinero legal como el instrumento exclusivo de cambio. Si este supuesto se pone en cuestión para países como EE.UU. ¿qué decir de España en donde se pagan con talones bancarios, servicios legales, alquileres no declarados, partes B de sueldos, extratipos bancarios, etc. etc.? 2/ El segundo problema viene dado por el año que se toma como punto de partida ya que si en ese año existía un nivel apreciable de economía "oculta" los datos que proporciona el modelo están falseados; y 3/ en opinión del profesor Feige el sector "irregular" de la economía "requiere un número mucho menor de transacciones financieras o intermedias

La economía sumergida: el estado de la cuestión en EspañaEnrique Sancho ~~É~~

En el momento de corregir estas páginas (marzo 1981) comienza a detectarse en España un cierto interés por el tema que nos ocupa. En los últimos meses se han publicado algunos papeles en revistas especializadas, se ha traducido alguna aportación extranjera y el problema comienza a encontrar un sitio en la prensa diaria.

Por lo tanto, a nivel general, la economía sumergida todavía no se ha estudiado en España. Si exceptuamos algunas aproximaciones realizadas en el País Valencià sobre la importancia del -- trabajo industrial a domicilio, el interés por la economía sumergida nace en España hace menos de un año.

Ello no es casual, sino que viene provocado directamente por los efectos que la prolongada crisis económica está teniendo sobre el mercado de trabajo español. En estos momentos, las estadísticas oficiales reconocen que la cota de parados supera ya el millón y medio; y pocos se atreven a discutir que los parados reales rondan los dos millones. En esta situación, el trabajo negro, que siempre ha existido, está conociendo una expansión por algunos calificada de alarmante. La economía subterránea está ensanchando sus límites a costa de la economía oficial, que lleva ya varios años destruyendo puestos de trabajo a un ritmo no inferior a los 1000 diarios.

No puedo dejar de aceptar, en línea con lo aquí expuesto estos días, que el tema de la economía sumergida no se agota con el problema del trabajo negro. La economía sumergida es un fenómeno polifacético y no todas sus manifestaciones son negativas -- ni condenables. Siempre ha habido necesidades sociales que han sido cubiertas en el campo de lo privado, es decir, sin dar lugar a transacciones mercantiles ni, por lo tanto, a la posibilidad de fiscalización por parte del estado. El trabajo doméstico, el



intercambio de servicios entre profesionales o la agricultura de autoconsumo son buenos ejemplos de actividades sumergidas muy lejanas de las connotaciones negativas que acompañan a la ecuación "economía sumergida = trabajo negro". El tema requiere, pues, un análisis "sine ira et studio".

Pero tampoco puede negarse que los aspectos más políticos, - más polémicos y, si se quiere, ~~máxperiodísticos~~ también más periodísticos son los relacionados con el trabajo negro. Si además tenemos en cuenta, como decíamos, que el tema se plantea en España en relación directa con el grave deterioro del empleo, no podemos extrañarnos de que el interés inicial por lo sumergido gire en torno a la expansión de las actividades económicas negras. Por ello, creo que vale la pena describir "grosso modo" cuáles son - las tendencias que se manifiestan actualmente en el mercado de - trabajo español, en la medida que constituyen el marco que va a condicionar directamente las aproximaciones a la economía sumergida española.

#### Tendencias fundamentales del mercado de trabajo español

En 1955, según datos del servicio de estudios del Banco de - Bilbao, la fuerza de trabajo española se distribuía sectorialmente de la siguiente forma: agricultura 46,05%, industria 21,63%, construcción 6,45%, servicios 25,87%. Esta situación se verá fuertemente modificada por el profundo proceso de industrialización que por fin conoce la economía española durante los sesenta. Y a sí, según las mismas fuentes, en 1975 la fuerza de trabajo ocupada en la agricultura era sólo (o todavía) el 23% del total, en la industria el 27,42%, en la construcción el 10,39% y en los - servicios el 39,19%.

En el mismo período, la población activa (o fuerza de trabajo) pasa de 11.970.373 a 13.374.633 y el paro de 172.300 a 745.560. En consecuencia, la tasa de actividad (población activa sobre población total) ha pasado del 41,20 al 37,45, mientras que la tasa de desempleo (parados sobre población activa) ha subido - del 1,44 al 5,57.

Con la crisis, la situación sobre el mercado de trabajo se ha deteriorado gravemente. Por desgracia, no disponemos de cifras homogéneas que eviten los sesgos estadísticos, pero los resultados de la encuesta de la población activa del cuarto trimestre de 1980, realizada por el Instituto Nacional de Estadística son, de cualquier manera, alarmantes. La población ocupada era 11.135.800, es decir, en 1980 hay más de medio millón de puestos de trabajo menos que en 1955. El número de parados asciende ya a 1.620.300. Durante este último año se han perdido 564.200 puestos de trabajo. La tasa de desempleo supera el 12% de la población activa y la tasa de actividad se ha reducido por debajo del 34%.

Las limitaciones de los conceptos utilizados para cuantificar las magnitudes del mercado de trabajo son por todos conocidas. Como también es sabido que estas limitaciones aumentan a medida que disminuye el grado de industrialización-urbanización de una formación social. Por ello creemos que no se puede afirmar que la situación del mercado de trabajo español y, más en general, la situación social, es hoy peor que en 1955. El subempleo y la indigencia de buena parte de la fuerza de trabajo española en los años de la postguerra no quedan reflejados en las estadísticas de paro, pero los millones de españoles que emigraron en cuanto se abrieron las puertas de Europa son testimonio incontestable de las dificultades de aquellos años.

La debilidad de la demanda de trabajo para absorber una fuerza de trabajo en aumento es, en definitiva, un ~~problema~~ viejo problema que arrastremos de lejos y que la crisis no ha hecho más que poner de manifiesto con toda su crudeza. Las variables que inciden sobre esta situación son muchas, desde la forma de la pirámide de población hasta la expulsión de trabajadores españoles del mercado común/imposibilidad de emigrar.

Pero el elemento fundamental ha sido, a nuestro entender, la incapacidad de nuestra industria para crear los puestos de trabajo que ella misma iba destruyendo en la agricultura. La aplicación de tecnologías intensivas en capital y, sobre todo, la importación de esas tecnologías, desaprovechó, en el inmediato, el importante excedente de mano de obra ex-agrícola e impidió, en -

los años siguientes, la creación de una infraestructura capaz de absorber las nuevas generaciones de trabajadores -salidas del sistema educativo- en los sectores productores de bienes de equipo, es decir, de una tecnología propia más adecuada a las características de nuestro mercado de trabajo.

La economía sumergida en España

Los indicadores macroeconómicos básicos señalan, pues, que la situación es grave. Hace tiempo que la tasa de paro ha superado esa cota del 10% que algunos sociólogos consideran difícilmente digerible para cualquier sistema social. Sin embargo, el "asalto a la Bastilla" no se ha producido. El único asalto registrado en los últimos tiempos ha sido al Congreso de los Diputados y, paradójicamente si se quiere, no fue protagonizado precisamente por trabajadores en paro.

Ante esta situación de relativa tranquilidad social, es obvio preguntarse cuáles son las válvulas de seguridad que han comenzado a funcionar evitando el estallido de la olla. Las respuestas son múltiples. En primer lugar, hay una clara evidencia de que, a pesar de los graves desequilibrios que todavía soporta la sociedad española y con todas las matizaciones que se quiera, los tiempos del subdesarrollo han quedado definitivamente atrás y nuestra economía se ha integrado finalmente en la órbita de los países de capitalismo avanzado.

En otras palabras, el excedente económico generado por nuestro sistema productivo está permitiendo a una parte creciente de la población vivir a expensas de la sociedad, es decir, de aquella parte de ella, oficialmente cada vez más reducida, que todavía sigue desempeñando funciones de una u otra manera productivas. Por primera vez en la historia, en definitiva, para la mayor parte de la población trabajadora, afortunadamente, ya no se puede aplicar la fatídica fórmula "desempleo = miseria".

En segundo lugar, sin ninguna pretensión de exhaustividad, el endurecimiento de las condiciones del mercado de trabajo ha provocado el abandono oficial del mismo por parte de ciertos sec

tores de la fuerza de trabajo que están forzando canales alternativos de integración a la vida productiva. Estas formas de actividad económica -unas nuevas, otras tan viejas como el mundo- escapan con facilidad a los instrumentos tradicionales de la estadística económica y social. Quizá por eso se esté ~~mxix~~ utilizando la denominación "economía sumergida", con evidente voluntad globalizadora, para referirse a todas ellas.

El tema, como venimos diciendo, es prácticamente desconocido en España; y en este momento probablemente sólo se puede hablar con propiedad de las características que está asumiendo el trabajo a domicilio en el País Valenciano, que es la forma sumergida por excelencia de la economía valenciana. Por ello, no deje de ser curioso que uno de los primeros papeles publicados en nuestro país sobre el problema esté dedicado a intentar una aproximación a las dimensiones cuantitativas de la economía sumergida en España.

Alberto Lafuente, a partir de la metodología aplicada por Gutmann en los Estados Unidos y por Majamias en Italia, ha elaborado un método de cálculo con el que ha llegado a la conclusión de que la renta oculta (fiscal) equivale al 22,9% de la renta nacional contable. Este dato es valioso desde el momento que nos da una primera idea de la importancia real que puede tener lo sumergido en el conjunto de la economía española. Pero abrir el -- fuego precisamente en esa dirección puede seguir peligrosamente las orientaciones metodológicas de las próximas investigaciones.

En efecto, desde cierto punto de vista se podría decir que lo sumergido nace con los avances de la estadística en el campo de las ciencias sociales. Cuando no había estimaciones de la fuerza de trabajo ocupada ni de la renta producida por un sistema económico, no existía tampoco la posibilidad de infraestimarlas, es decir, de dejar una parte de estas magnitudes "sumergida". En este sentido, el problema de la economía sumergida es simplemente el de la mayor o menor capacidad del aparato matemático para aprehender todas las actividades productivas realmente existentes. A medida que los métodos de cálculo se van perfeccionando, van "emergiendo" poco a poco algunas de las partes sumergidas de la economía. Entonces se nos plantea una paradoja: ¿hasta qué -- punto es correcto llamar sumergido a algo que no lo es?

La paradoja no es sino fruto del sofisma que encierra el razonamiento. Lo sumergido no es sólo una ilusión estadística: conocer las dimensiones que alcanza el trabajo negro no quiere decir que éste deja de existir; estimar en unidades monetarias la contribución de las amas de casa al producto nacional no las libera de sus particulares condiciones de producción. Es por esto por lo que hablábamos de los peligros de una cuantificación precipitada del fenómeno. Hay un trabajo previo que es la descomposición analítica de cada uno de los elementos que integran la economía sumergida. Una vez aislado conceptualmente cada uno de ellos, ya podremos proceder a su cuantificación, que en algunos casos será fructífera, en otros probablemente nunca será posible.

### Economía sumergida quiere decir demasiadas cosas

El contrabando de tabaco, la prostitución, el mundo de la droga, el trabajo a domicilio y, en general, el trabajo negro, la agricultura de autoconsumo, el trabajo doméstico, la diferencia entre la renta ganada por las empresas o las familias y la declarada a efectos fiscales, el "trueque" de servicios entre vecinos o amigos, etc. son fenómenos sociales de naturaleza distinta, únicos todos ellos por el hecho de formar parte, de una u otra manera, de la economía sumergida.

Abordar en un congreso internacional de países capitalistas occidentales -la presencia de formas sumergidas en países de socialismo real es otro tema- situaciones tan heterogéneas, tiene el peligro de que los árboles no nos dejen ver el bosque. Por ello quisiera apuntar unas breves sugerencias metodológicas.

La economía sumergida adquiere unos rasgos predominantes u otros en función de las características de la formación social en que se integra. En este sentido se podría distinguir entre las formas sumergidas que se manifiestan en las situaciones de capitalismo maduro o de neocapitalismo y las que aparecen en las situaciones de capitalismo subdesarrollado. La diferencia entre unas y otras radica en la posibilidad o no de vivir sin trabajar para amplias capas de la población.

En la situación de neocapitalismo, la existencia de grupos sociales que realizan sus actividades productivas de forma sumer

gida responde a diferentes motivaciones. Por una parte, encontramos trabajadores movidos por el objetivo de elevar el nivel de renta familiar disponible, que trabajan de forma sumergida porque ello les permite seguir manteniendo ciertos modelos tradicionales de conducta difícilmente compatibles con el trabajo en la economía emergida. Es el caso de las trabajadoras a domicilio, que al permanecer en el hogar pueden resolver con más facilidad el conflicto de roles provocado por las exigencias del trabajo doméstico. Y también la agricultura a tiempo parcial se combina muy bien con el trabajo a domicilio. Esa necesidad de elevar la capacidad de gasto familiar no deriva simplemente de las exigencias impuestas por la sociedad de consumo: en nuestra investigación sobre el trabajo a domicilio en el País Valenciano hemos encontrado mujeres que habían empleado el sueldo de un año en comprarse el traje tradicional para la fiesta del pueblo o en hacer frente a los gastos producidos por la primera comunión del hijo.

En la disponibilidad para el trabajo en la economía sumergida hay también, por otra parte, una actitud de rechazo hacia el sistema de trabajo de la sociedad urbano-industrial. Aquí se plantea el tema de la marginación, hasta cierto punto voluntaria, de las nuevas generaciones que alcanzan la edad de actividad y prefieren la inestabilidad de las ocupaciones sumergidas, siempre que les permita seguir viviendo conforme a los postulados de la subcultura juvenil-estudiantil, cada vez más enfrentada al sistema de valores del mundo del trabajo.

Podría pensarse que estas actitudes son pasajeras y que su única consecuencia será la de reforzar las tendencias al alargamiento de la etapa preactiva de la vida. Es posible. Pero es que además, como apuntan algunas investigaciones italianas, grupos de obreros industriales altamente cualificados están renunciando a la estabilidad de sus empleos en la economía oficial para levantar unidades productivas total o parcialmente sumergidas, en las que no sólo se están consiguiendo niveles menores de alienación de la fuerza de trabajo sino también niveles más altos de eficiencia en términos estrictamente capitalistas. Es decir, se está combatiendo un sistema económico y social insatisfactorio con su arma más potente: la capacidad de hacer beneficios. Por esto probablemente, algunos colegas italianos han insistido estos días sobre el hecho de que ciertos elementos de la economía sumergida encierran connotaciones altamente positivas, en con--

traste con los muchos aspectos patológicos que acompañan a la economía "normal".

Pero para poder rechazar el trabajo convencional en la industria moderna es necesario que éste exista. Y así entramos en la problemática de la economía sumergida en las situaciones de capitalismo subdesarrollado. Aquí el problema no es buscar formas de ocupación (y de vida) más satisfactorias que las que ofrece la civilización industrial, ni elevar el nivel de renta para poder comprar la televisión en color. Aquí se trata de integrar una renta de subsistencia de la manera que sea posible. Algunas familias de trabajadores valencianos -el ejemplo se puede generalizar a otras regiones de España- a lo largo del año laboral han sido, sucesivamente, parados, camareros o asistentes domésticas en los hoteles y apartamentos de la costa, trabajadores a domicilio, cultivadores en la pequeña explotación familiar, vendedores en Francia, recogedores de naranjas y manipuladores de las mismas en los almacenes. La inestabilidad y la incertidumbre son la espada de Damocles que les acompaña a lo largo de toda su vida. Son el equivalente al ~~proletariado~~ subproletariado urbano de las aglomeraciones neocapitalistas, que también se mueve en unos circuitos sumergidos de los que es difícil extraer elementos positivos.

Esta disparidad de situaciones debe tenerse presente, a modo de burda taxonomía, en nuestro intento por comprender la complejidad de lo sumergido.

### Bibliografía sobre la economía sumergida en España

La bibliografía sobre la economía sumergida en España vamos a agruparla en tres grandes secciones: estudios monográficos sobre la industria valenciana, otras aportaciones y colaboraciones periodísticas en la prensa diaria.

En el País Valencià nos ha pasado como a aquel que escribí en prosa sin saberlo. En los últimos años se ha hecho un esfuerzo importante por conocer las características de nuestro proceso de industrialización, y posteriormente se ha caído en la cuenta de las importantes conexiones que mantenía con la problemática -

de lo sumergido. La industrialización valenciana se ha apoyado - en industrias pequeñas y ligeras, orientadas hacia el mercado de bienes de consumo, con una importante participación de mano de obra de extracción agrícola y artesanal, con una localización relativamente integrada en ~~el~~<sup>un</sup> medio rural de amplia tradición artesanal. Desde un punto de vista espacial, se podría decir que la economía valenciana está integrada por un conjunto de zonas monoindustriales (zapatos, juguets, muebles, cerámicas, textil, confección, alfombras, etc.) cuya participación en el conjunto de la producción nacional correspondiente es muy importante. Desde siempre se ha utilizado con mucha profusión el trabajo a domicilio y agricultores a tiempo parcial.

La problemática del sector del calzado ha sido profundamente estudiada por José Bernabé Mestre, primer estudioso español del calzado, del cual señalamos, entre otras:

Industria i subdesenvolupament al País Valencià, ed. Loll, Mallorca, 1975; La industria del calzado en el Valle del Vinalopó, Departamento de Geografía Universidad de Valencia, 1975; "Factores de localización y crisis de la industria valenciana del calzado", en Revista Turística, n.6, octubre 1977. También sobre el calzado: Rafael Piqueras García, "Alhamsa, desarrollo económico y urbano", en Cuadernos de Geografía, n.16, Universidad de Valencia, 1975.

Sobre el trabajo a domicilio en la industria de la confección están las tesis de licenciatura (inéditas) de los años ochocientos González y Ricardo Lasso Candara: Estudio sobre putting-out system. Parte I: Análisis teórico e histórico. Parte II: el caso de la confección textil en Valencia, Facultad de Económicas de Valencia, 1976.

Rosa Jordá Borrell, "Alcoy: la crisis textil de 1965 y sus repercusiones", en Cuadernos de Geografía, n.18, Un. Val. 1976.

De la misma autora, "La industria del turrón en Gijón", en Cuadernos de Geografía, n.13, 1976 (el turrón es un dulce tradicional navideño de amplia aceptación en el mercado latinoamericano).

Vicente González Pérez, "La industria de esteras y alfombras en Crevillente", Colección Estudios de Economía regional, n.1, Círculo de Economía, Alicante, 1975.

Angeles Casado Sánchez, "Ibi, estudio socioeconómico de un núcleo industrial", Instituto de Estudios Alicantinos, Un. Valencia, 1974.

Muchos de estos trabajos han sido utilizados por Jean-Pierre



Houssel, de la Universidad de Lyon, para elaborar su teoría sobre la industrialización espontánea, en la que establece ciertas similitudes entre la industria del País Valenciano, la de algunas regiones francesas y la de otras del centro de Italia.

Todas estas aportaciones han dado pie a interpretaciones globalizadoras en obras de carácter más general. Por ejemplo Ernest Lluch, La via valenciana, Ediseu Climent ed., Valencia 1976; VVAA, Introducció a l'economia del País Valencià, Ediseu Climent, 1980; VVAA, Paro y fuerza de trabajo en el País Valenciano, Conselleria de Treball, Valencia, 1979.

Por último, dentro de unos meses se publicarán los resultados de nuestra investigación sobre el trabajo a domicilio en el País Valenciano. Tenemos noticias de que el tema del trabajo a domicilio es también importante en otras regiones del Estado español, pero está todavía a la espera de investigaciones.

A nivel de todo el Estado español, la bibliografía que se plantea directamente el tema de la economía sumergida es muy escasa. Sin embargo se han publicado ya algunas cosas sobre segmentaciones en el mercado de trabajo y mercados de trabajo marginales, fruto principalmente de la influencia de la literatura dualista americana. Como el planteamiento dualista no deja de ser una primera aproximación metodológica a la economía sumergida, creemos que vale la pena recoger aquí las aportaciones realizadas sobre esta temática.

F. Buttler y H.J. Deil, "Segmentaciones del mercado de trabajo, política del mercado de trabajo y desarrollo económico regional", en Revista española de economía, enero-abril 1977.

R. Glez. Corugedo y P. Piñera, "Mercado de trabajo y desarrollo regional. La segmentación del mercado de trabajo en una región española", en Investigaciones económicas, n.4, 1977.

E. Pinilla de las Heras, "Immigració i mobilitat social a Catalunya", fascicle n.3: Moviments en el mercat de treball, ICES, - Barcelona, 1975.

R. Ordovás, "Movilidad de empleo y mercado interno de trabajo", - en Información comercial española, n.553, septbre. 1979.

G. Saenz de Buruga, "Segmentaciones regionales del mercado de trabajo", en Seminario Franco-Español sobre problemas actuales de la economía del empleo, Ministerio de Economía, 1978.

Ll. Fina, "Un mercado de trabajo "dual"? El caso de Cataluña", - ponencia presentada a la V Reunión de Estudios Regionales, Zaragoza, 1979, mimeo.

En relación con el tema del trabajo negro e incorporando también las aportaciones aparecidas en la prensa diaria, en El País de 12-10-78, pp. 44-45, C. Gómez analiza sucintamente la difusión del fenómeno en la construcción, sector en el que siempre ha proliferado: "Las otras oficinas de empleo. Mercado negro de trabajo en subcontratas de la construcción".

\* Además, F. Rosique, "Trabajo de menores", en Crítica, n.662, febrero 1979; donde se comenta la situación de los 200.000 menores que se calcula hay en España trabajando en condiciones ilegales.

Referencias ~~específicas~~ <sup>específicas</sup> a la economía sumergida en España, no se encuentran hasta septiembre de 1980. El 1-9-80, en la Hoja del lunes de Barcelona, Centims firma una pequeña nota titulada "L'economía amagada" en la que comenta la difusión que está experimentando el trabajo a domicilio y, en general, el trabajo negro.

En El Periódico de 17-9-80, Agustí Cset, economista sindical, escribe sobre "La economía subterránea".

En octubre de 1980, la revista bancaria Coyuntura financiera dedica el tema del mes a la "Economía underground: ¿qué peso tiene y cuáles son sus implicaciones?", artículo que constituye una digna presentación del problema en España.

Un poco antes, Información Comercial Española, n.564-65, agosto-septiembre 1980, dedica una sección a "La otra economía", traduciendo un artículo de E. Reige y otro de P. Gutmann.

A. Lafuente Felez, "Una medición de la economía oculta en España", en Boletín de estudios económicos, n.III, dic. 1980, es el primer intento de cuantificación de lo sumergido.

En Valencia, Enric Sanchis y Josep Ricó, traducen y prologan el libro de Andrea Saba La industria subterránea, Institució Alfons el Magnànim, 1981.

En el próximo número de Revista española de investigaciones sociológicas, se publicará el artículo de estos mismos autores: "La economía sumergida, ¿una pera en dulce o un explosivo?"

En el periódico El nuevo lunes, de 23-2-81, Luis A. Lerena, director del servicio de estudios del Banco de Bilbao, comenta el libro de Paolo Cantelli en su artículo "Economía subterránea y paro". Por último, ~~en~~ El País, está publicando últimamente una serie de colaboraciones sobre la expansión del paro en España y el desarrollo del "modelo italiano" de economía sumergida (15 de marzo, 22 de marzo y 27 de marzo). Es decir, el tema ha saltado ya a la calle y además, afortunadamente, fuertemente influido por la literatura italiana, no por la anglosajona, que es lo habitual.

SPINTE SOCIALI E CONTROLLO POLITICO DELL'INFLAZIONE

NEI PAESI CAPITALISTICI DEMOCRATICI :

uno schema interpretativo

---

Prof. MICHELE SALVATI

Salvati

1. PREMESSA E AVVERTENZA

Queste note sono pensate esclusivamente come introduzione ai tre saggi ad esse allegati ( (a) The Rise of Market Politics : Industrial Relations in the 70's; (b) The Italian Inflation : 1968-1980; (c) The French May and the Italian Autumn: the Response of Two Ruling Classes), i quali costituiscono il mio contributo a due iniziative internazionali di ricerca sulle cause dell'inflazione. Il materiale empirico-comparativo sul quale si fondano le riflessioni sviluppate di seguito è contenuto nei saggi allegati e in altra letteratura recentemente apparsa o in corso di pubblicazione (Nota 1.).

Di questa letteratura tali riflessioni accolgono le due premesse implicite :

- (1) che si possono isolare e studiare separatamente le singole esperienze inflazionistiche nazionali, staccandola dal contesto internazionale in cui esse si sono sviluppate;
- (2) che rimane un compito importante di spiegazione - di natura sociologico-politica - anche dopo aver scelto qualsiasi delle teorie economiche oggi disponibili sull'origine, la trasmissione e la perpetuazione degli impulsi inflazionistici.

Entrambe le premesse possono essere discusse, e qui va ricordato che i seguaci più estremi della scuola monetaristica tendono a respingerle entrambe. Ma va anche ricordato che un numero crescente di economisti, Keynesiani o eclettici o monetaristi "moderati", tendono ad accettarle: uno dei contributi più importanti che hanno aperto l'attuale ricerca è proprio quello di un tipico "eclettico" - metà monetarista e metà Keynesiano - statunitense : R.J. Gordon (Nota 2.).

## 2. CAPITALISMO, DEMOCRAZIA, INFLAZIONE

Possiamo partire dal recente dibattito neo-marxista sul ruolo dello stato in paesi capitalistici avanzati a regime politico democratico (Nota 3.). La continua riproduzione delle condizioni di esistenza del modo di produzione, ed il loro adattamento allo sviluppo delle forze di produzione e dei rapporti sociali di produzione - questo è il ruolo generale dello stato per la corrente di pensiero che abbiamo ora menzionato - si biforca in due compiti specifici e parzialmente contraddittori: un compito di sostegno del processo di accumulazione, da cui dipendono la vitalità economica e i caratteri capitalistici del sistema; e un compito di alimentazione del consenso politico, da cui dipende la natura democratica del regime politico.

Si può discutere quanto questo secondo compito sia essenziale e la finalità democratica sia genuina, di fronte ai molti esempi storici che hanno visto il loro abbandono quando la prima finalità era fortemente minacciata. In condizioni "normali", tuttavia, è lo stesso operare del sistema politico - ognuno dei partiti e dei gruppi di interesse perseguendo il suo interesse organizzativo - che continuamente conferma e rafforza la natura democratica del sistema.

Se questa caratterizzazione generale è accolta, l'operare concreto di un singolo governo capitalistico può essere inteso come un continuo sforzo di armonizzare e gerarchizzare interessi contrastanti al fine di soddisfare, nel miglior modo possibile, le finalità appena ricordate.

In un paese capitalistico avanzato e con regime democratico il problema non è semplice. Al di là dello scontro "canonico" tra

le classi fondamentali, gli interessi di cui occorre tener conto sono numerosi e aggregati secondo linee diverse.

I gruppi possono essere diversamente numerosi - e quindi influenti elettoralmente -; diversamente potenti sul piano economico - e quindi capaci di ricatti, espliciti (sciopero) o impliciti (fughe di capitali, etc.) -; diversamente organizzati - e quindi capaci di mobilitare risorse secondo disegni strategici.

E i terreni sui quali gli interessi ed i gruppi organizzati si confrontano si sono moltiplicati: in particolare, accanto al più tradizionale terreno di scontro, o "arena", del mercato, in questo dopoguerra è emerso come fondamentale il terreno di scontro, l'arena, dello Stato, il luogo in cui sono raccolte e distribuite (o redistribuite) le risorse pubbliche. Nei paesi cui facciamo riferimento, questo "luogo" ha ormai dimensioni che sfiorano, e talora sorpassano, la metà del reddito nazionale: il benessere di classi, ceti, gruppi, aree regionali, dipende ormai in modo determinante dai pagamenti che essi riescono ad evitare al, o dai contributi che riescono ad estrarre dal, bilancio pubblico.

Nell'attività di armonizzare e gerarchizzare le domande provenienti dalla società, i vari governi possono riuscire più o meno bene; o lo stesso governo può riuscire più o meno bene in diverse circostanze. In via generale, l'inflazione non è altro che una delle conseguenze dell'incapacità, da parte dei governi, di armonizzare e gerarchizzare ex ante le domande dei gruppi sociali.

Ex ante, naturalmente; ex post, il reddito monetario prodotto è di necessità uguale a quello distribuito. Solo che la distribuzione, invece di essere il frutto di un programma imposto e/o

accettato in termini reali (a prezzi costanti), è ora il frutto delle diverse modalità con cui i gruppi sociali riescono a evitare la (oppure devono soccombere alla) "tassa inflazionistica". Questo modo di impostare il problema è accettato senza molte discussioni dagli economisti quando si tratta di eventi eccezionali, come ad esempio, la necessità di finanziare uno sforzo bellico : per l'enormità del prelievo fiscale necessario, si riconosce facilmente che un finanziamento attraverso imposte o contrazione volontaria dei consumi (prestiti) è spesso impossibile, anche quando c'è una forte solidarietà nazionale. Ma la stessa cosa è vera, in linea di principio, anche per l'attività del governo in tempi "normali".

Se vogliamo usare l'utile dicotomia di R.J.Gordon, che più sopra abbiamo ricordato, possiamo limitarci a ridefinirla leggermente. Col termine "domanda di inflazione" ci riferiamo alla "società civile", alle domande espresse dai cittadini in quanto soggetti economici - sui mercati -, o soggetti politici - sull'arena dello stato -, nella misura in cui la loro somma eccede l'ammontare prodotto a prezzi costanti. Normalmente i soggetti rilevanti saranno degli aggregati : o aggregati spontanei (movimenti), o più spesso, soggetti collettivi organizzati (partiti, gruppi di interesse, imprese). Ma anche comportamenti di soggetti individuali non coordinati possono essere rilevanti : si pensi alla evasione di massa di un aggravio fiscale, anche quando questo non dà luogo a movimenti organizzati (come invece è avvenuto di recente in Danimarca e in California). Col termine "offerta di inflazione" ci riferiamo invece allo Stato e all'attività dei governi, e cioè a tutti quei comportamenti che contrastano con

una gerarchizzazione non inflazionistica delle domande.

→ Abbiamo sottolineato tutti, perchè non ci riferiamo soltanto a quei comportamenti a cui gli economisti normalmente limitano la loro analisi (offerta di moneta, deficit di bilancio e simili), ma all'intera attività legislativa ed esecutiva dello stato come mediatore e armonizzatore delle domande sociali, sia sull'arena del mercato che su quella dello Stato. Nell'analisi del caso italiano, per esempio, descriviamo in dettaglio l'intervento del Ministero del Lavoro nei grandi conflitti all'inizio degli anni '70: questo è un caso molto chiaro in cui lo Stato - al di fuori della politica monetaria e di bilancio - contribuì al rafforzamento di domande inflazionistiche sulla arena di mercato, o comunque non fece nulla per contrastarle.

→

Finora ci siamo limitati a definire alcuni concetti molto generali; non abbiamo detto nulla sul problema che più ci interessa, se e come mai la gerarchizzazione ex ante, o non-inflazionistica, degli interessi sia diventata più difficile nell'ultima parte della grande espansione economica che il mondo capitalistico ha conosciuto, dalla fine della seconda guerra mondiale alla metà degli anni '70. In proposito, la corrente intellettuale cui ci siamo riferiti all'inizio avanza una tesi che è ormai fatta propria anche da altre correnti. Da una parte lo stesso sviluppo economico, ed il successo delle politiche Keynesiane, hanno creato condizioni di forza insolite dei lavoratori e dei sindacati sul mercato del lavoro; dall'altra, sull'arena dello Stato, gli sviluppi democratici del secondo dopo-



guerra hanno condotto ad una insolita estensione della rappresentanza e ad una sempre maggior organizzazione degli interessi. La somma di queste due tendenze ha reso sempre più difficile per il governo il compito di gerarchizzare in modo non inflazionistico le domande emergenti dalla Società.

Che esista una inconciliabilità profonda tra Sistema Capitalistico e condizioni di forza dei lavoratori sia nell'arena del mercato (pieno impiego), sia in quella dello Stato (suffragio universale) è un vecchio tema del marxismo occidentale, che può farsi risalire ad alcune osservazioni nei lavori storici dello stesso Marx e che ha trovato la formulazione più nota e sintetica nel saggio dell'economista polacco Michal Kalecki sul "Ciclo politico" (Nota 4.) : data la sua mancanza di legittimità sociale, il capitalismo può sopravvivere senza eccessive tensioni (inflazione, per esempio), o attenuando le condizioni di forza dei lavoratori sul mercato del lavoro (disoccupazione), o attenuando quelle sull'arena politica (soluzioni politiche più o meno autoritarie). Va subito ricordato che ragionamenti molto simili sono oggi ripresi da altre correnti culturali. Da posizioni esplicitamente conservatrici, come quelle della Commissione Trilaterale (Nota 5.), si sostiene che il sovraccarico di domande sul governo non può essere risolto se non tramite una riduzione dell' "eccesso di democrazia" che oggi caratterizza la vita politica di molti paesi. Da posizioni riformatrici, non si vorrebbe rinunciare né all'attuale livello di democrazia e di organizzazione degli interessi, né al

pieno impiego, e quindi alla forza dei lavoratori e dei sindacati sul mercato. Pur riconoscendo che il governo è attualmente incapace di risolvere ex ante i "giochi distributivi a somma zero" (Nota 6.) che la situazione internazionale degli anni '80 pone all'ordine del giorno, ci si limita ad auspicare un largo consenso sociale su soluzioni avvertite da tutti, o dalla larga maggioranza, come eque, al fine di sbloccare la situazione.

Anche senza assumere a priori - come alcune di queste correnti interpretative fanno - contraddizioni generali e insanabili tra capitalismo, democrazia politica e pieno impiego, è empiricamente constatabile che esistono notevoli difficoltà a governare in condizioni di suffragio universale, elevata organizzazione degli interessi, forte "trasparenza" distributiva delle decisioni pubbliche, peso ed accettazione sociale decrescente degli automatismi distributivi di mercato, assenza di "illusione monetaria" o forme analoghe di ignoranza o docilità dei gruppi subalterni, notevoli condizioni di forza dei lavoratori sul mercato del lavoro. Quest'insieme di condizioni si è realizzato per la prima volta in un gran numero di paesi capitalistici industrializzati soltanto dopo la seconda guerra mondiale, ed è ragionevole supporre che le loro conseguenze inflazionistiche si siano manifestate solo gradualmente, esplodendo - in circostanze internazionali favorevoli a questa esplosione - solo sul finire degli anni '60. Nel corso degli anni '70, shocks esterni o attenuazioni endogene del ritmo di

crescita, scontrandosi con attese profondamente radicate di crescente benessere, hanno messo a nudo con maggior forza la mancanza di flessibilità distributiva che i sistemi politici avevano accumulato, e che era rimasta nascosta dalla continua "crescita della torta" degli anni precedenti : voci si sono alzate in ogni paese, persino in Svizzera, a denunciare il sovraccarico di domande sui governi, il passaggio da una Leistungsgesellschaft a una Anspruchsgesellschaft.

Anche se condividiamo - con osservatori così diversi per gli strumenti d'analisi adottati e per le posizioni politiche condivise - quest'analisi generale dei trends comuni a tutti i paesi capitalistici industrializzati e dotati di un regime politico democratico, è nostra impressione che non si proceda molto nella comprensione degli stessi trends comuni se non ci si pone il compito di spiegare le differenze tra i singoli paesi : se non ci si chiede, cioè, come mai la Svizzera, l'Austria e la Germania occidentale abbiano avuto, nel corso degli anni '70, un tasso di inflazione medio tra il 4 ed il 6 per cento, mentre in Italia ed in Inghilterra i prezzi al consumo siano cresciuti, in media, tra il 14 e il 16 per cento. Questo tipo di domande porta, in una prima fase, a studi economico-politici minuziosi di singoli paesi, e solo in una seconda fase possono emergere categorie generali in cui è possibile inquadrare esperienze storiche tra loro molto diverse : si tratta di una affermazione metodologicamente ingenua - generale e particolare, esperienze storicamente uniche e categorie universalistiche, sono tra loro strettamente intrecciate - ma rende l'idea del lavoro che è necessario per progredire.

### 3. POTERE, IDEOLOGIA, ISTITUZIONI

Nello spirito di offrire una prima generalizzazione, parziale e intermedia, possiamo ora chiederci "dove andare a guardare" per capire l'origine delle forti differenze nell'inflazione degli anni '70 tra paesi abbastanza omogenei, come struttura economica e socio-politica, e soggetti a influenze inflazionistiche internazionali relativamente simili. E possiamo rispondere che è utile andare a guardare nelle seguenti quattro "aree":

- (a) le strutture socio-economiche di partenza;
- (b) il potere degli attori collettivi operanti nei processi produttivi e distributivi;
- (c) le condizioni di egemonia ideologica dei gruppi dominanti e delle élites di governo in particolare;
- (d) la struttura del sistema politico-istituzionale.

Della prima area possiamo dire molto in breve, anche perchè è la meno controversa. Essa comprende tratti socio-economici di natura strutturale: la composizione settoriale della produzione, delle importazioni e delle esportazioni; la struttura dell'occupazione nei suoi aspetti demografici, settoriali e geografici; i trends storici di crescita della produttività.... Com'è chiaro da questi esempi, non si tratta di condizioni economico-sociali di breve periodo, conseguenza di misure recenti di politica economica, bensì di tratti profondi, ereditati dal passato, e su cui la politica economica può influire poco e lentamente.

Gli effetti di diverse strutture socio-economiche sono importanti, e predispongono all'inflazione diversi paesi in modo diverso. Un'elevata apertura al commercio estero, una elevata dipendenza da fonti energetiche straniere, ad esempio, può costituire anche una apertura all'importazione di inflazione. O ancora: il trend storico della produttività, dipendente dalla fase di sviluppo e poco sensibile agli interventi di politica economica, influisce profondamente sulla possibilità di soddisfare le domande degli interessi.

La bassa crescita della produttività in Gran Bretagna, per prendere l'esempio più noto, ha ristretto di molto il campo di manovra, e reso più difficile il compito dei governi inglesi; nella stessa direzione, anche il forte rallentamento della crescita della produttività negli Stati Uniti durante gli anni '70 ha creato notevoli difficoltà nel controllo dell'inflazione in quel paese, nonostante la bassa pressione rivendicativa dei sindacati. Al contrario, la veloce crescita della produttività in Francia ha permesso di accomodare le violente domande che erano esplose nel 1968 con un tasso di inflazione relativamente moderato (Cfr., The French May, etc., allegato). Com'è evidente da questi esempi, in un'indagine di breve-medio periodo dei problemi socio-politici che le autorità di governo devono risolvere per "gerarchizzare le domande", fattori strutturali del tipo che abbiamo menzionato costituiscono più un insieme di dati di partenza che non variabili operative: l'esito finale può dipendere molto da questi dati, ma l'analisi non si concentra su di essi.

Il potere - le condizioni di forza relativa dei grandi partners sociali organizzati in gruppi di interesse ; lavoro e capitale, sindacati e associazioni imprenditoriali - è probabilmente il fenomeno più studiato nelle analisi non strettamente economiche dell'inflazione : la teoria del wage-push - l'oggetto <sup>principale</sup> della polemica dei monetaristi - si basa proprio su un'analisi del potere organizzativo del sindacato indipendente dagli andamenti variabili della domanda e offerta di lavoro.

Si è tuttavia ben lontani da una valutazione esauriente del fenomeno : ciò che è stato soprattutto studiato da parte di una sterminata letteratura sulle Relazioni Industriali è il potere del sindacato nei confronti delle imprese sul mercato del lavoro, cioè il potere di un attore su una arena.

Certo, uno degli attori più significativi, e sull'arena più importante per le sue conseguenze inflazionistiche. Ma gli attori sono numerosi. [Anche a volerli limitare ai gruppi di interesse organizzati dei produttori, non ci sono soltanto i sindacati e le associazioni industriali. In tutti i paesi capitalistici avanzati, gli agricoltori hanno gruppi d'interesse potenti e molto vicini ai centri di elaborazione delle politica economica, nonostante il loro peso numerico sia limitato e continuamente decrescente : è sufficiente pensare alla politica agricola dei vari paesi (e della Comunità Economica Europea) per rendersi conto dell'influenza di questi interessi sul livello dei prezzi e sul costo della vita.

E poi non ci si può limitare ai gruppi d'interesse dei produttori : i tradizionali perdenti di un processo inflazionistico classico, le "vedove e gli orfani", oggi sono praticamente scomparsi.

↳ Potenti organizzazioni di pensionati, e, quando non esistono o sono meno influenti, il peso elettorale e la consapevolezza dei propri interessi dei cittadini anziani, riescono quasi ovunque a indicizzare le pensioni al costo della vita. Infine, come abbiamo ricordato, le grandi arene di conflitto sono almeno due : sull'arena dello Stato si gioca uno scontro di potere - tra rappresentanze organizzate della "società civile" (partiti e gruppi di interesse), burocrazia ed élites governative - altrettanto rilevante per il controllo dell'inflazione che sull'arena di mercato.

Molti attori e più arene di conflitto, attori organizzati e capaci di strategia, implicano una grande varietà di giochi strategici e - in diversi paesi o in diversi momenti storici - una grande varietà di esiti possibili. Più che una discussione generale è qui utile ricordare un esempio, un particolare gioco di interazione tra situazioni di potere nell'arena del mercato e nell'arena dello Stato che ha differenziato profondamente la situazione inglese e italiana, da una parte, da quella francese, dall'altra, nel corso dei primi anni '70.

Nei primi due paesi si sommano condizioni di potere dei sindacati e dei partiti politici ad essi alleati su entrambe le arene. Sull'arena dello Stato, nel caso inglese, questa condizione era determinata o dalla presenza del partito laburista al governo, o - nel caso di un governo conservatore - dalla forza che in un sistema bipartitico, con frequente rotazione dei due partiti al

governo, sempre mantiene il partito di opposizione; nella situazione italiana, com'è spiegato dettagliatamente in uno dei saggi allegati (The Italian Inflation), il potere del sindacato sull'arena dello Stato era determinata dai legami e dal ruolo che il sindacato aveva acquisito, dopo il 1968, all'interno della coalizione governativa.

→ Nel caso francese, invece, i sindacati non avevano rappresentanti e interpreti autorevoli nel governo, saldamente in mano a forze moderate, senza legami politico-istituzionali con i sindacati stessi e invece con legami assai più robusti con la industria e con gli imprenditori. Inoltre, nonostante le condizioni del mercato del lavoro fossero analoghe nei tre paesi, e favorevoli ai lavoratori e alle loro organizzazioni, le divisioni politiche del sindacato francese ne riducevano la stessa forza contrattuale, sull'arena del mercato; queste divisioni non sussistevano nel caso inglese, mentre, nel caso italiano, esse erano superate e travolte dal processo unitario che scaturiva dalla base.

Al di là di quest'esempio, possiamo subito mettere in rilievo che il trend comune verso una maggior forza dei lavoratori sul mercato (almeno fino a metà degli anni '70) non ha dato luogo a uguale ingovernabilità delle domande nella stessa misura in tutti i paesi. Talora, anzitutto, il trend stesso presenta significative eccezioni : la piena occupazione non è stata "ugualmente piena" per tutto il periodo e per tutti i paesi, e basta pensare agli Stati Uniti per rendersene conto. → di seguito →



In secondo luogo, non sempre la piena occupazione si è tradotta in potere organizzativo e quindi in forza contrattuale del sindacato nella sua arena specifica: i tassi di sindacalizzazione possono rimanere bassi (USA, Francia) e/o il sindacato disunito.

→ In terzo luogo, come abbiamo appena ricordato per la Francia, il sindacato può rimanere debole sull'arena dello Stato, e privo di influenza sull'azione del governo.

→ Infine, anche quando il sindacato è forte, e su entrambe le arene, non è per nulla detto che ne conseguano una difficile governabilità delle domande e forti pressioni inflazionistiche. Questo può avvenire (Italia, Gran Bretagna), ma anche non avvenire (Austria, Germania, Svezia). Perché ciò avvenga o non avvenga non è problema che possiamo capire limitandoci ad analizzare i rapporti di potere: dobbiamo studiare perché il potere sia usato in un modo invece che in un altro. E per far questo dobbiamo entrare sul terreno dei sistemi ideologici e politico-istituzionali.

Il mondo delle ideologie cui si ispirano i grandi soggetti organizzati, il mondo delle norme, dei valori e degli atteggiamenti condivisi dalle masse e dai movimenti collettivi, è, allo stesso tempo, invocato come rilevante e considerato con sospetto dagli studiosi dell'inflazione. Coloro che propendono per una spiegazione da "wage-push" vi fanno spesso riferimento: concetti come quelli di "aspiration gap", "envious comparison" e simili sono frequentemente adottati da chi ha cercato di comprendere le rincorse

→ "communication contagion"

salariali di singoli gruppi di lavoratori nel contesto della  
 esperienza inglese; il concetto di comparabilità e di fair wage  
 è centrale anche nell'analisi dei wage clusters di Dunlop, rife-  
 rita al contesto americano. Al di là di queste analisi sull'an-  
 damento, inflazionistico ma "normale", delle relazioni industria-  
 li, il riferimento a trasformazioni profonde nel sistema di norme  
 previamente accettate, all'emergenza di una situazione di anomia,  
 è comune all'interpretazione di momenti di crisi e di innovazio-  
 ne. J. Goldthorpe ha recentemente riassunto (Nota 7.) queste ten-  
 denze interpretative nel concetto di decay of the status order ;  
 a seguito dell'ampliamento dell'educazione di massa e dei mezzi  
 di informazione, della mobilità geografica, dei continui mutamen-  
 ti dell'ambiente di lavoro e di vita, della crescita del reddito  
 e della trasformazione dei modelli di consumo, l'ordine di valori  
 tradizionali, che dava ad ognuno il suo posto in fabbrica e nella  
 società, viene eroso sino ad un punto di rottura, e da questa rot-  
 tura può emergere una situazione di assenza di norme, e di aspetta-  
 tive inconciliabili, che può esplodere in una crisi politica.

Le riserve e il sospetto nei confronti dell'uso di argomentazioni  
 così vaghe e poco verificabili sono spesso giustificati : sia che  
 si riferiscano a collettività e gruppi non organizzati, o invece  
 a soggetti istituzionalizzati e capaci di strategia; sia che si  
 riferiscano a momenti ordinari <sup>o eccezionali</sup> nell'evoluzione delle  
 relazioni industriali, è assai difficile dare un significato preci-  
 so ad argomentazioni di natura ideologico-normativa.

Purtroppo, però, è anche difficile farne a meno.

La presenza storica di una "cultura civica" che riconosce scarsa legittimità all'autorità politica esistente; centri di elaborazione ideologica significativi e influenti che diffondono una critica radicale dell'ordine costituito; soggetti istituzionali - sindacati, partiti - potenti che si riconoscono in questa critica e ne fanno uno strumento di organizzazione; tutti questi sono "fatti" altrettanto significativi di rapporti di forza o di configurazioni politico-istituzionali. Ci siamo riferiti implicitamente al "sistema ideologico" della situazione italiana, un caso in cui la gerarchizzazione ex ante delle domande è particolarmente difficile. [In casi in cui si è manifestata più facile - come nella Germania federale o in Austria - il peso di variabili ideologico-normative è ugualmente rilevante : il buon funzionamento delle istituzioni contrattuali che regolano i salari ed i redditi in quei paesi sarebbe difficilmente spiegabile senza una condivisione ideologica profonda, da parte dei grandi soggetti organizzati, di un insieme abbastanza dettagliato delle "regole del gioco" di una economia capitalistica, e senza un consenso di base molto diffuso sull'operare della Soziale Marktwirtschaft . ➤

E ciò, a sua volta, sarebbe difficilmente comprensibile senza il trauma della seconda guerra mondiale e la rottura ideologica profonda avvenuta con il passato. Anche nel caso della Svezia, un paese con elevati livelli di conflittualità industriale nei primi trent'anni di questo secolo, il buon funzionamento dell'esperienza socialdemocratica è difficilmente spiegabile soltanto sul-

la base dell'efficace centralizzazione dell'organizzazione sindacale, delle istituzioni di contrattazione e concentrazione tra Stato, imprenditori e sindacato, o delle politiche di benessere adottate dallo stato socialdemocratico.

Si potrebbe, anzi, argomentare, a confronto con altre esperienze analoghe, che il buon successo di queste non sarebbe stato possibile se non fossero state accompagnate da una tradizione ideologica che gli ha assicurato il continuo consenso della gran parte dei lavoratori svedesi.

Questo non vuol dire che le istituzioni non contano. Anzi, una quarta dimensione analitica che occorre sempre affrontare è proprio quella dell'adeguatezza della struttura politico-istituzionale e amministrativa - dello Stato e dei grandi soggetti collettivi organizzati - ai compiti di decisione e di organizzazione del consenso che occorre affrontare quando sono sul tappeto temi distributivi. Istituzioni "adeguate" naturalmente non funzionano se non sono circondate da un sufficiente consenso ideologico e se mancano idonee relazioni di potere. Ma a loro volta esse sono dotate di una potente carica di inerzia storica che è in grado di influire sulle precedenti dimensioni analitiche.

Possiamo prendere due esempi, il primo tratto dall'arena dello Stato, il secondo dall'arena del mercato. La modificazione

istituzionale francese del 1958, e la conseguente alterazione dei rapporti di potere tra il Presidente, l'amministrazione pubblica, il parlamento, i partiti e i gruppi d'interesse, ha dotato i vertici del potere pubblico di una capacità di controllare e dominare gli impulsi provenienti dai gruppi d'interesse e dalle rappresentanze parlamentari che è eccezionale tra i paesi capitalistici industrializzati a regime democratico. Naturalmente non si può comprendere questa modificazione istituzionale senza la situazione di crisi provocata dalla guerra d'Algeria.

→ E il suo "successo" durante gli anni '60 non può essere disgiunto dalla personalità carismatica di De Gaulle. Dopo di allora, però, le istituzioni della V<sup>e</sup> Repubblica hanno acquistato una stabilità e un'inerzia che non ha più bisogno di eventi eccezionali o di personalità carismatiche per funzionare, per definire i problemi decisionali in modo da renderne più agevole una soluzione. Attraverso il confronto con l'Italia, uno dei saggi allegati (The French May and the Italian Autumn) mostra come, anche dopo le dimissioni di De Gaulle nella primavera del 1969, l'eccezionale "isolamento" istituzionale di cui godono le autorità francesi di politica economica nei confronti delle pressioni dei gruppi di interesse e del parlamento abbia loro consentito di condurre una politica singolarmente "efficace": efficace nel senso di imporre un trade-off molto favorevole tra inflazione e crescita economica.

Nell'arena del mercato l'esempio più discusso è forse quello

della struttura organizzativa dei sindacati. Si sostiene comunemente che un sindacato industriale altamente centralizzato è un prerequisito indispensabile ad una politica dei redditi che voglia avere un qualche successo. Sindacati con un centro debole, divisi su base territoriale e/o professionale alla base, o divisi al vertice per ragioni politiche, non costituiscono un partner affidabile nei sistemi di consultazione tripartiti su cui le esperienze di politica dei redditi normalmente si basano. La centralizzazione dei sindacati austriaci, svedesi o tedeschi, da una parte, la divisione politica dei sindacati italiano e francese, o professione-industriale delle Trade Unions inglesi, dall'altra, costituiscono gli esempi più noti. Anche in questi esempi tratti dall'arena del mercato, come sull'esempio precedente, tratto dall'arena dello Stato, appare difficile valutare l'influenza specifica e autonoma di fattori istituzionali, distaccandola dalle altre influenze storico-politiche che ad essa si associano. Ed è possibile sostenere che i fenomeni istituzionali siano più un effetto che una causa di configurazioni politico-sociali favorevoli a decisioni non inflazionistiche.

C'è molta verità in questa osservazione. Le dimensioni analitiche che abbiamo isolato non sono tra loro indipendenti, e quella istituzionale lo è forse meno delle altre: si tratta soltanto di punti di riferimento, di aree in cui "andare a vedere" all'interno di configurazioni sociali unitarie, in cui tutte le dimensioni sono intrecciate in modo storicamente unico. Da questo

isolamento analitico non vogliamo però tirar fuori la conclusione che per favorire decisioni distributive non inflazionistiche è sufficiente "prendere a prestito" istituzioni che si sono mostrate idonee allo scopo in altri contesti storici : trapianti di questo tipo raramente hanno successo. Vogliamo soltanto ribadire quanto abbiamo sostenuto più sopra.

Le istituzioni generalmente si formano in momenti "caldi", sono dotate di notevole inerzia, e di solito non si possono modificare semplicemente quando si crea l'esigenza di una nuova situazione istituzionale. Esse definiscono per lungo tempo la natura dei problemi che si possono risolvere, e creano tenaci interessi che ostacolano una riforma, anche quando questa è utile e semplificherebbe la situazione decisionale. Probabilmente, in privato, molti sindacalisti inglesi sarebbero pronti a convenire che l'attuale frammentazione decisionale all'interno del sindacato è un ostacolo importante ad un programma concertato di lotta all'inflazione. Ma come shop steward in una fabbrica, come responsabile di una craft union o come dirigente di un grande sindacato industriale, essi sono costretti a perseguire le logiche organizzative che rendono impossibile la soluzione del problema.

#### 4. DECRETO, ACCORDO, MERCATO

Al di là del problema comune - la crescente difficoltà alla gerarchizzazione non inflazionistica delle domande - le quattro

dimensioni analitiche che abbiamo descritto sono i luoghi dove andare a cercare le ben diverse capacità di risposta dei gruppi dirigenti nazionali, e i ben diversi esiti che l'esperienza dei paesi capitalistici industrializzati consente di scorgere. Prima di parlare di crisi generale, e per non ingannarsi ancora una volta sulle risorse e sulla flessibilità dei sistemi politico-economici capitalistici, è opportuno studiare in dettaglio le differenze. La politica economica Keynesiana è certamente in crisi in un sistema che ha cessato di espandersi ai saggi del tutto insoliti del recente passato; è molto più dubbio se possa parlarsi di crisi dei complessi sistemi di regolazione dell'economia e della politica che si sono lentamente affermati in questo dopoguerra nei singoli paesi, e di cui le politiche economiche Keynesiane erano solo una parte, quando lo erano. Naturalmente questo giudizio prescindere dalle conseguenze che possono derivare da una forte e crescente instabilità dell'ordine economico e politico internazionale: a parere di chi scrive, questa è la fonte più grave di tensione, la maggior minaccia sulle classi dirigenti dei paesi capitalistici avanzati (e non solo di queste).

A rischio di semplificare eccessivamente, ma col vantaggio di creare dei facili appigli per la discussione, possiamo estrarre da ognuna delle nostre dimensioni analitiche alcuni elementi e ordinarli in modo da costruire tre modelli tipico-ideali di risposta alla necessità di decisioni distributive, tre itinerari-strategie "estremizzati" che le classi dirigenti possono seguire. Nessun paese, naturalmente, assomiglia in concre-



to ad un modello puro, ognuno combinando elementi di tutti e tre i tipi. Ma le proporzioni sono diverse, ed alcuni assomigliano di più a un tipo che non agli altri. Definiamo i nostri tre tipi con i termini di "decreto", "accordo" e "mercato". Abbiamo in parte modificato i termini, perchè il nostro problema è meno generale; è però evidente che essi vengono a somigliare ~~anche~~ <sup>abbastanza</sup> ai tre modelli di organizzazione della complessità sociale che Charles Lindblom ha di recente sistematizzato in forma affatto generale, e riferita a tutti i tipi di società complesse (Nota 8.).

#### Tre tipi ideali

In una Società Capitalistica, e con forma di governo democratica, per definizione uno di questi tipi di decisione - quello per "decreto" - non può trovarsi in forma estrema.

Anche nei casi in cui il ceto politico dominante è maggiormente libero dai condizionamenti che l'organizzazione politica (partiti) ed economico-sociale (gruppi d'interesse) delle classi subordinate può imporre alla sua libertà decisionale, questa non raggiunge l'ampiezza che può assumere in altri sistemi socio-politici. Anzitutto una frazione consistente delle scelte distributive è sempre affidata al mercato: il mercato può essere "organizzato" e intriso di politica, ma svolge un ruolo molto ampio (e definitorio del modo di produzione) nell'allocazione delle risorse e nella distribuzione dei compensi. Secondariamente, conflitti interni alla coalizione dominante, e soprattutto lo scontro con gli interessi esterni, non è risolto per "decreto", nel senso proprio del termine. Quelli interni danno luogo a varie forme

di accordi e compensazioni; l'autorità e l'autonomia decisionale del governo nei confronti degli interessi esterni - esclusi o sotto-rappresentati - trova sempre un limite abbastanza ristretto nelle risorse che essi possono mobilitare in una democrazia politica.

Questo detto, è però vero che esistono casi nazionali nei quali istituzioni, relazioni di potere, sistemi di egemonia ideologica congiurano a creare una situazione di autonomia, coerenza, semplicità decisionale inconsuete in sistemi pluralistici. Nei quali, cioè, la minore necessità di arrivare a compromessi con interessi fortemente divergenti e con i loro rappresentanti istituzionali, e la stabilità e la continuità della coalizione politica dominante, danno al governo una capacità di intervento coerente nell'economia molto accentuato, e una maggiore capacità di gerarchizzare interessi in modo non inflazionistico, se questo è l'obiettivo. Abbiamo prima accennato al caso francese; il caso giapponese, sotto questo aspetto, è analogo. Anche qui abbiamo uno stabile governo conservatore, espresso dal partito liberale-democratico, nel quale si attua una alleanza tra interessi agrari e industriali, con netta e stabile egemonia di questi ultimi. Una burocrazia efficiente costituisce il ponte tra governo e grande industria, mentre i partiti d'opposizione e il sindacato sono esclusi da ogni seria possibilità di influenza sulle decisioni di politica economica.

Giappone e Francia non sono mai stati nel dopoguerra, e non lo sono neppure negli anni '70, paesi a bassa inflazione. Ma dato l'orientamento di intensa accumulazione industriale che ca-

ratterizza il blocco di potere dominante, il successo dei loro governi è misurato dal trade-off particolarmente favorevole tra crescita dei prezzi e crescita economica ; negli anni '70, a parità di inflazione, nessuno tra i grandi paesi è cresciuto di più; ovvero, a parità di crescita, nessun paese ha avuto una inflazione inferiore.

Con il termine "accordo" ci riferiamo a quell'insieme di esperienze di politica economica che nella letteratura politologica contemporanea vanno sotto il nome di "neo-corporativismo", o di corporativismo "liberale" o "contrattato" (Nota 9.). Sono esperienze nelle quali i principali interessi economici organizzati, degli imprenditori, degli operai, o di altri gruppi di produttori, si accordano sulle linee essenziali di politica economica, assumono degli impegni di comportamento in proposito e cercano di farli rispettare dalle loro basi. Si tratta di qualcosa di più di una semplice politica dei redditi; si può anzi sostenere che si tratta del requisito politico indispensabile perché una politica dei redditi possa avere successo. Senza giungere a un vero e proprio governo formale degli interessi, organizzato e regolato autoritariamente dallo Stato (il corporativismo <sup>vi</sup> tradizionale), nel modo di governare per accordo :

(a) i gruppi d'interesse hanno una delega di governo e di autogoverno piuttosto ampia sia in fase di discussione, sia in fase d'esecuzione della politica economica;

(b) questa delega non è regolata d'autorità, ma lasciata al libero accordo delle parti, con intermediazione statale.

Si capisce bene che, per funzionare, un simile modo di risolvere le principali questioni distributive richiede condizioni particolari : una soluzione "neo-corporativa" deve apparire al governo e agli interessi imprenditoriali più conveniente di una alternativa di esclusione e di conflitto con gli interessi degli altri produttori, e in particolare degli operai e delle loro organizzazioni politiche e sindacali. Ciò avviene, normalmente, quando :

- (i) le condizioni di potere, nell'arena del mercato e in quella dello Stato, sono particolarmente favorevoli ai lavoratori, e cioè in presenza di sindacati forti e di un forte partito socialdemocratico;
- (ii) quando le organizzazioni sindacali e politiche hanno "interiorizzato" i limiti alla loro azione che gli derivano dal loro inserimento in uno stato capitalistico e in un mercato internazionale (in altre parole, quando non si propongono di alterare in modo rilevante "le regole del gioco");
- (iii) quando le stesse organizzazioni - e questo è un altro aspetto, interno, della loro forza - sono in grado di esercitare un notevole controllo sui loro organizzati, e quindi sono in grado di rispettare gli accordi presi a livello di vertice.

Come abbiamo già ricordato, queste condizioni esigono una costellazione molto particolare di condizioni di potere e di egemonia ideologica, e particolari aspetti politico-istituzionali.

Ma quando queste condizioni ricorrono - il caso forse più vicino al modello ideale è quello austriaco - il sovraccarico decisionale del governo tipico delle democrazie moderne ne viene molto ridotto, e più agevole il compito di imporre decisioni distributive ex ante : l'accordo e la delega possono avere lo stesso effetto di "semplificazione" delle decisioni che l'esclusione e il decreto.

Anche il "mercato", sotto il profilo d'indagine che stiamo seguendo, può essere visto come un meccanismo di semplificazione decisionale : nella misura in cui siano accettati - o meglio, accolti come "naturali" o "neutrali", e non discussi come un tema politico - i risultati allocativi-distributivi dell'operare del mercato, in questa stessa misura il compito decisionale del governo viene ridotto o semplificato. Abbiamo più sopra ricordato che il rifiuto di accettare come <sup>ne</sup>trali e naturali i risultati distributivi del mercato è una caratteristica tipica degli sviluppi politici delle democrazie occidentali dopo la seconda guerra mondiale :

- (a) la natura sempre più monopolistica dei mercati fa a pugni con il modello competitivo esaltato dalla teoria economica;
- (b) in ogni caso, anche in situazioni competitive, la disoccupazione e l'instabilità ciclica che si accompagnano all'operare di un capitalismo di concorrenza sono normalmente rifiutate da larghi settori della società. Questo rifiuto assume

però diverse forme e diverse intensità nei diversi sistemi capitalistici : il mercato ha un diverso ruolo e una diversa legittimità distributiva negli Stati Uniti che non in Svezia o in Italia.

Nel primo paese, un sistema di egemonia ideologica storicamente particolare (la frontiera, il self-made man, la libera iniziativa, l'equality of opportunities ...) ha ancora oggi conseguenze profonde, e l'assenza di un partito politico socialdemocratico e di sindacati forti, da una parte, e invece il potere e il successo degli industriali, dall'altra, priva la visione alternativa del suo principale supporto, in termini di istituzioni e di potere (Nota 10.) : anche nella sua epoca d'oro, negli anni '60, il Keynesismo americano è sempre stato un Keynesismo liberale, fatto di sgravi fiscali più che di un penetrante intervento dello Stato nell'industria e nei rapporti di lavoro. La debolezza dei sindacati, la presenza di continui flussi migratori, l'enorme vastità del mercato e la segmentazione delle situazioni locali, la più forte disoccupazione, contribuiscono a creare una delle poche situazioni nazionali in cui si può ancora parlare di "mercato del lavoro" : nonostante i recenti interventi del governo federale a difesa delle minoranze svantaggiate, la "politicizzazione" dello scambio forza lavoro-salario è minore che in Europa, e maggiore la sensibilità dei salari alle condizioni di mercato. D'altra parte, lo straordinario successo del "mercato" nel creare il più potente paese industriale del mondo, e la rapida emergenza degli Stati Uniti - già alla fine del secolo scorso - tra le prime potenze industriali, non

ha mai reso necessario un intervento dello Stato nell'organizzazione dell'industria avente la stessa estensione e intensità che in Giappone, Italia e Francia; nonostante un poderoso "complesso militare-industriale", e nonostante l'accrescersi del ruolo dello Stato in momenti di crisi (New Deal, guerre), i rapporti Stato-industria sono più vicini al modello liberale che in gran parte degli altri paesi capitalistici. E' giusto sottolineare, come fanno molti commentatori della sinistra americana (Nota 11.), l'evolvere del sistema in direzione neo-corporativa; ma occorre sempre tener presente che, se si guarda al ruolo del mercato come "semplificatore di decisioni distributive", gli Stati Uniti sono quanto di più vicino al tipo-ideale di mercato che l'esperienza dei paesi capitalistici ci offra.

#### Insuccessi e tensioni

A questi tipi ideali non si può chiedere molto di più che di organizzare la discussione e suggerire piste d'indagine: analisi storico comparative minuziose sono poi ineliminabili al fine di mettere a fuoco la situazione dei singoli paesi. Questo, naturalmente, eccede i limiti della presente discussione, e qualche esempio di queste analisi è fornito negli allegati. Per concludere, vorremmo solo mostrare, e in modo molto schematico, come le categorie che abbiamo elaborato consentono di concettualizzare due aree problematiche ampie e importanti:

- (a) anzitutto i tipici "insuccessi", i casi di crisi, nell'ambito delle politiche anti-inflazionistiche europee degli anni '70, Italia e Gran Bretagna, soprattutto;
- (b) in secondo luogo, le tensioni che il futuro riserva - nel

caso che il rallentamento del commercio e le difficoltà del sistema monetario e finanziario internazionale dovessero durare a lungo o peggiorare - per tutti i sistemi di regolazione socio-politica che abbiamo descritto.

L'Italia e la Gran Bretagna sono combinazioni incoerenti di due tipi ideali : del primo e del secondo, il caso italiano; del secondo e del terzo, quello inglese. Va subito detto che una combinazione di tipi non è di per sè un caso critico. Anzitutto e per definizione, non esistono nella realtà dei tipi puri e gli stessi che abbiamo menzionato come esempio sono anch'essi delle combinazioni, in cui soltanto prevalgono gli aspetti di un tipo sugli aspetti, pur presenti, di altri. E poi e principalmente, una combinazione più accentuata, in cui non esiste una chiara prevalenza dei caratteri di un tipo, può essere altrettanto e più efficace, nel gerarchizzare interessi in modo non inflazionistico, che non un caso più vicino ad un tipo unitario. Il caso della Svizzera, per esempio, è quello di una combinazione efficace di accordo e mercato, assommando gli aspetti "positivi" di entrambi (Nota 12.) : una forte accettazione sociale dei risultati distributivi del mercato si aggiunge, infatti, ad una integrazione neo-corporativa dei sindacati e del partito socialdemocratico nel processo decisionale del governo, nonostante che la loro debolezza relativa consentirebbe ai ceti dominanti di farne a meno. Una situazione critica viene a formarsi quando vengono a mancare i caratteri politico-istituzionali, ideolo-



gico-normativi o di potere che sono propri di un tipo senza che si riescano a formare quelli che sono propri di un altro. Questo è il caso italiano o inglese.

Nel Regno Unito, il rapporto governo-industria - nonostante le nazionalizzazioni del dopoguerra - ha caratteri "liberali" che sono inconsueti in altri paesi capitalistici di industrializzazione più recente; inconsueta, per l'Europa Continentale, è anche la forza dell'ideologia del laissez-faire, che è rimasta radicata nonostante lo sviluppo dei monopoli, dei sindacati e dello stato di benessere; soprattutto inconsueto è il rapporto privilegiato tra governo e City, e l'anacronistico "liberismo imperiale" che ciò induce nelle cruciali decisioni di politica economica del governo. A differenza degli Stati Uniti, tuttavia, questi caratteri si sommano a un sindacato e a un partito laburista forti e a una situazione di super-pieno impiego protrattasi dalla vigilia della guerra sino ai primi anni '70. Un ingrediente cruciale del modello tipico di "mercato" è così assente, e per tutto il dopoguerra il sistema politico inglese non è riuscito a sostituirlo con una soluzione più adatta alla forza del sindacato e del partito laburista : cioè una soluzione neo-corporativa. A questa, infatti, facevano ostacolo sia i caratteri pluralistico-liberali presenti nel sistema, sia - ma è un altro aspetto della stessa cosa - la struttura istituzionale del Labour Party e del sindacato : il sindacato, in Inghilterra, è bensì forte, ma anche poco centralizzato e geloso delle sue mille indipendenze, e quindi, difficile da coinvolgere in una soluzione neo-corporativa.

In questa direzione e con scarso successo, il partito laburista e a tratti anche i Tories si sono mossi per gran parte degli anni '60 e '70. Gli anni '80 si aprono con un radicale esperimento in direzione opposta : smantellare la forza del sindacato e del partito laburista e creare così le condizioni per il funzionamento di una situazione di "mercato".

Per buona parte del dopoguerra, sino alla prima metà degli anni '60, il tipo ideale cui maggiormente somiglia l'esperienza italiana è quello del "decreto". Vi assomiglia, quantomeno, per i due caratteri fondamentali : per l'esclusione della classe operaia e delle sue rappresentanze da ogni possibilità di influenzare direttamente la politica economica e quindi per la libertà di manovra di cui le élites di governo potevano disporre; e per l'assenza dei tratti tipici della situazione "di mercato" nel rapporto Stato-industria e nel sistema ideologico dominante. Con il rafforzarsi della classe operaia sul mercato, e dei partiti di sinistra nel sistema politico, i presupposti di quella soluzione -a suo modo "efficiente" - vengono a crollare, senza che il sistema riesca a trovare un nuovo equilibrio di natura neo-corporativa. In due dei saggi allegati il modello politico economico italiano è analizzato con un certo dettaglio, e ad essi rinviamo.

Nel caso che le attuali difficoltà del sistema economico internazionale dovessero continuare a lungo o aggravarsi, tutte e tre le soluzioni "tipico-ideali" e le loro combinazioni sarebbero sotto-

poste a crescenti tensioni. E' possibile dire qualcosa sulla natura di queste tensioni, sui "vantaggi e svantaggi" di ciascuna delle tre soluzioni, sui possibili trends di sviluppo dei sistemi di controllo socio-politico che prevarranno nel corso degli anni '80?

A puro scopo di discussione, possiamo avanzare il suggerimento che, per tutte e tre le soluzioni, la presenza di difficoltà notevoli d'ordine economico e politico internazionale tenderà a rafforzare le componenti autoritarie che in esse sono presenti : situazioni esterne difficili non sono favorevoli a sviluppi democratici in nessun sistema politico, capitalistico o socialista che sia. Questo significa, come già si sta vedendo chiaramente, che <sup>o</sup> il potere economico - sul mercato del lavoro - della classe operaia o il suo potere nel sistema politico, o più probabilmente entrambi, saranno ovunque sotto attacco. E significa anche - in un sistema politico formalmente democratico - pluralità di partiti e suffragio universale - che non sono da escludersi tensioni o anche rotture istituzionali violente. Fare accettare un lungo periodo di "sacrifici" ad una popolazione abituata ad una crescita continua del tenore di vita, da una parte senza limitare la libertà d'espressione politica, dall'altra senza poter ricorrere ad una forte mobilitazione ideologica (come quella che unisce, ad esempio, una popolazione soggetta ad una aggressione militare), è un problema di ingegneria politica di non facile soluzione.

Neppure i sistemi di regolazione socio-politica "per decreto"



288.

INNOVATION ET EMPLOIS NOUVEAUX

Journées d'études des 14-17 Octobre 1981

"ACTIVITÉS COMPOSANT L'ÉCONOMIE "OCCULTE" EN ESPAGNE  
ET FACTEURS DÉTERMINANTS DE SON ASCENSION"

CARMEN VAZQUEZ ARANGO

UNIVERSITÉ DE BARCELONE

(ESPAGNE)

*Hugues*  
Mr. ~~F. H.~~ de Jouvenel

"La montée des activités hors-marché de l'emploi". "Activités composant l'économie "occulte" en Espagne et facteurs déterminants de son ascension", par Carmen Vázquez Arango, du Département de Théorie Economique (Chaire III) de la Faculté de Sciences Economiques de l'Université de Barcelone.

Les termes économie souterraine, irrégulière, invisible, submergée, parallèle, occulte ou clandestine, travail noir, quatrième secteur, secteur D, économie bis, désignent l'ensemble d'activités économiques dont le dénominateur commun est que les transactions qu'elles engendrent ne sont pas comptées aux effets du calcul du Produit National Brut, soit par manque de déclaration ou par suite de leur déclaration incomplète.

Sont délibérément exclues les activités que la propre définition du Produit National exclut, notamment l'autoconsommation, le travail non rémunéré des maîtresses de maison, malgré l'importance économique de telles activités. La raison de cette exclusion est que j'ai centré l'investigation sur l'analyse des causes déterminant que les activités qui devraient être comptées et se développer au sein de la normative du travail, fiscale et, en général, dans le cadre légal établi pour les relations économiques échappent dans une proportion croissante à l'économie légale et vont augmenter l'économie "occulte". (\*)

Les facteurs déterminants de l'existence de l'économie "occulte" peuvent se grouper en deux grands blocs avec un dénominateur commun: [les régularisations, l'intervention croissante de l'Etat dans tous les domaines des relations économiques]. En premier lieu, nous trouvons les restrictions légales existant dans la majorité des Sociétés en vue de l'exercice de certaines activités donnant lieu à des transactions économiques: drogues illégales, loteries et paris illégaux, contrebande, prostitution. En second lieu, la normative destinée à l'exonération fiscale et non fiscale - et celle qui a une incidence, en le re-glementant sur le marché du travail.

Activités qui composent l'économie "occulte".

Dans leur versant de recettes provenant des activités illégales d'après la Législation en vigueur, elles comprennent comme chapitres les plus significatifs: 1) le trafic des drogues illégales, 2) les paris et les loteries clandestines et autres jeux de hasard non légalisés, 3) le trafic de devises, 4) la contrebande de pierres précieuses, de bijoux et autres objets, 5) la prostitution aussi bien dans ses formes traditionnelles que sous les formes plus sophistiquées existant à l'heure actuelle.

Pour ce qui est des recettes provenant des activités légales non déclarées ou partiellement déclarées, l'économie "occulte" comprend: 1) les rémunérations perçues par les membres des professions libérales et les travailleurs autonomes qui ne sont pas déclarées, 2) les salaires perçus dans le cadre de ce que l'on connaît comme "marché noir" du travail liés à une embauche frauduleuse, 3) la partie "B" non déclarée des salaires partiellement déclarés, 4) les intérêts extras perçus sur les placements dans les établissements bancaires, les rendements d'immeubles et autres rendements du capital non comptabilisés, 5) les opérations de permutation qui par définition n'ont pas besoin de l'échange monétaire et qui ont été engendrées comme une réponse à l'accroissement de la pression fiscale et 6) les transactions réalisées en monnaies différentes à celle de cours légal dans le pays à l'étude; si ces transactions n'appartiennent pas au commerce extérieur, on ne peut les enregistrer afin de ne pas enfreindre la Législation des changes. Plus une monnaie est faible et plus elle se déprécie relativement à d'autres monnaies, plus forte est la pression en vue de la substituer par d'autres monnaies "fortes" (v.A.B. Laffere).

Les études réalisées jusqu'à présent permettent de mentionner les secteurs dans lesquels existent de hauts niveaux d'économie "occulte". Ces secteurs sont ceux dont la propre structure productive permet la "décentralisation" et "l'autonomie" qui

caractéristiques de l'économie "occulte" avec les variations qui s'ensuivent dans la structure de la main-d'oeuvre.

Construction. Le secteur de la construction est un exposant du mouvement subi par le marché du travail consistant dans l'importance croissante des travailleurs autonomes. Dans certaines branches de cette activité, on constate au cours des quatre dernières années une variation dans la structure de la population occupée, avec une augmentation des employeurs sans salaire et des travailleurs indépendants. Une étude réalisée par le Conseil des Finances de la Généralité de Catalogne sur l'évolution du Secteur de la Construction dans cette Communauté autonome arrive à cette même conclusion. En de nombreux cas, les travailleurs autonomes continuent de fonctionner comme des unités de travail, mais ils ont réussi à diminuer considérablement les coûts de la Sécurité Sociale et à réduire le montant de la facturation à déclarer aux effets fiscaux.

Textile. Dans son "Commentaire du moment textile", récemment publié, A. Gonzalez Agramont mentionne pour la Catalogne et le Pays Valencien, les chiffres suivants de l'économie "submergée": 20% dans la confection et 15% dans les tissus. On doit tenir compte qu'en Catalogne et au Pays Valencien on réalise 80% environ de la production textile nationale.

Chaussures et articles de cuir. Une enquête en cours réalisée par Enric Sanchis au Pays Valencien montre un très haut niveau d'économie submergée dans les secteurs des chaussures, les articles de cuir et les jouets, en signalant le phénomène du travail à temps partiel dans l'agriculture et l'industrie existant dans la plupart des cas dans le propre domicile par l'entremise de l'unité familiale agricole. Le Pays Valencien représente 24% environ de la production nationale dans le secteur des chaussures et du cuir.

Plantation. Ici la parcelle correspondante d'économie "occulte" existe d'une manière significative à travers la vente clandestine - dans la majorité des cas sans les autorisations

correspondantes et en évitant les impôts municipaux ainsi qu'en contrevenant à la Législation sanitaire - et les fraudes innombrables à l'égard du consommateur qui réduisent extraordinairement les coûts en produisant des bénéfices supplémentaires, non déclarés, pour le producteur et le distributeur.

Selon la Fédération Nationale des Associations de Détaillants de l'Alimentation, 40% du lait consommé en Espagne est vendu sous une forme ambulante sans avoir été pasteurisé (il s'agit plutôt d'une vente directe de l'agriculteur au consommateur); les légumes sont vendus sous forme ambulante et consommés avant la biodégradation des insecticides; les jambons de rebut qui devraient être détruits sont illégalement commercialisés par certaines sécheries à prix de solde; on vend à domicile des charcuteries et des fromages qui, définis comme des produits "de maison", manquent de contrôle sanitaire. Nous pouvons ajouter à cette liste le fait que chaque année plus de 150.000 tonnes d'huile sont manipulées et que l'on commercialise entre 15 et 20 millions d'héctolitres de vin en plus de ceux qui sont produits, selon les données récemment publiées par la Coordinatrice des Organisations d'Agriculteurs et d'Éleveurs à l'occasion du débat national suscité par la vente de l'huile de colza dénaturée et l'intoxication massive avec plus d'une centaine de victimes mortelles jusqu'à présent et environ 15.000 personnes affectées. (1)

Services. Tout d'abord on trouve les activités du secteur Services qui exigent une qualification professionnelle, ne demandant aucun type de local ou d'installation spécifique pour s'y installer et pouvant être réalisées par une seule personne qui commence et termine le service commandé directement par le client. En outre, ce client peut être capté à travers d'annonces très simples distribuées dans les boîtes aux lettres ou collées dans les Etablissements de commerce du quartier souvent visités: bars, laiteries, épiceries, boulangeries, etc... Ici on inclue toute sorte de Réparations, depuis les plus simples



- le traditionnel "bricolage" - jusqu'aux plus sophistiquées: réparation des appareils d'air conditionné, téléviseurs, lave-vaisselle, etc..., occupant par leurs caractéristiques un lieu privilégié pour passer à l'économie "occulte" toutes les réparations exécutées à demi journée (généralement l'après-midi après une journée de travail dans une entreprise de la branche ou de fabrication des appareils dont il s'agit, qui assume les coûts de la Sécurité Sociale de ce travailleur salarié durant les matinées et autonome les après-midi).

Les ateliers de réparation d'automobiles méritent une mention spéciale. La revue "Nuestros Talleres" donnait le chiffre de 10.000 ateliers pirates en Espagne dont nous pouvons estimer la facturation à 15.600 millions de Pesetas annuelles. D'autre part, le Président de la Confédération Espagnole d'Ateliers, Carmelo V. Olmo, affirmait récemment que près de 30% des ateliers existant dans la province de Barcelone sont des ateliers pirates.

D'autres activités qui restent "occultes" dans le secteur Services sont les suivantes: le Service domestique par heures; la garderie d'enfants réalisée par des étudiants; les classes particulières (on doit mentionner que dans une étude réalisée par un groupe de sociologues dans une localité du secteur métropolitain de Barcelone, soumis à une enquête sur les équipements, leur attention fut attirée par le grand nombre d'institutions scolaires non déclarées et possédant un professorat sous contrat et un grand nombre d'élèves); les traductions; l'assistance aux entreprises et aux particuliers; les commissions perçues par les personnes s'occupant de la vente à domicile (ventes ayant autant d'importance que certaines marques de robots ménagers, qui se vendent uniquement à travers le système de réunions de vente, les récipients plastiques, les articles de parfumerie, de nettoyage) à temps partiel.

Facteurs déterminant l'augmentation de l'économie "occulte" en Espagne.

Si nous voulons fournir un diagnostic sur quel sera le comportement futur de cette économie "occulte", "souterraine" ou

"irrégulière" que l'évidence empirique et les études de secteurs nous permettent de localiser ainsi que les modèles existants et les autres que l'on peut mettre au point, permettent d'estimer leur quantité globale, ainsi que les mesures que l'on peut établir afin de faire restourner cette économie fuyative dans le cadre de l'économie "officielle" - dans le cas où ce dernier serait un objectif souhaitable - il est indispensable de savoir quels sont les facteurs qui contribuent à l'accroissement de l'économie "occulte" qui existe actuellement dans tous les pays développés, indépendamment du modèle économique fonctionnant chez eux.

Nous groupons ces facteurs en quatre grands chapitres:

- a) Les restrictions légales qui placent certaines activités en marge de la Loi.

Du point de vue économique ce groupe d'activités économiques qui figurent dans l'économie "occulte" par suite de leur caractère de "hors la Loi" que leur donne la Législation en vigueur, ne doit pas être considéré comme un compartiment étanche et inamovible car ce qui aujourd'hui est illégal dans certain pays - prostitution, avortement - sont des services parfaitement légaux et réglementés en d'autres pays et ce qui hier était illégal - cas du jeu du Loto en Espagne - jouit aujourd'hui d'une existence légale et fournit d'abondantes recettes fiscales à l'Etat qui l'avait interdit jusqu'à il y a peu de temps encore.

A l'heure actuelle, dans notre pays, par suite de la Législation Pénale, font partie de l'économie "occulte" les activités suivantes: 1) le trafic de drogues illégales, 2) les Loteries clandestines et autres jeux de hasard non légalisés, 3) le trafic de devises, 4) la contrebande et 5) la prostitution, en tant qu'activités les plus significatives.

L'expérience démontre que ces activités clandestines dues à la Législation en vigueur, ne disparaissent jamais à cause

d'elle pour s'y efficace que soit leur répression, et il en est ainsi parce qu'elles satisfont les besoins du consommateur du bien ou du service dont il s'agit, qui est prêt à payer pour lui et qui paiera plus cher si les difficultés pour l'obtenir sont plus grandes ... mais qui en définitive paiera.

Les données contenues dans le "Résumé statistique de l'évolution du trafic illicite de drogues en Espagne" élaborées par la Brigade Centrale des stupéfiants, confirment ce diagnostic relativement au trafic et à la consommation des drogues illégales. Sur la base de ces données et de l'estimation sur le nombre de consommateurs que permet d'effectuer l'enquête réalisées par l'équipe EDIS et publiée sous le titre de "La population espagnole devant les drogues", ce chapitre de l'économie "occulte" en provenance de sources de revenus illégaux, peut se monter à 382.422 millions de Pesetas en 1979, c'est-à-dire, 3,23% du Revenu National comptabilisé de cette même année (1).

#### b) Rigidités dans le marché du travail

Ce deuxième groupe de facteurs constitué par les restrictions affectant le marché du travail s'apparente avec le chapitre des motivations sociologiques et c'est là que nous le traiterons. Ces restrictions concernent fondamentalement: a) l'inflexibilité des effectifs, b) la Législation sur le salaire minimum et c) l'inflexibilité des horaires.

---

(1) Dans mon article "La face occulte de l'économie", publié dans "Horizonte Empresarial" n° 1906 de Juin 1981 et sur la base des données dont je disposais à ce moment-là, plus limitées que les données actuelles, j'estimais le chiffre de 1% du Revenu National de 1979, ce qui, compte tenu des données disponibles, le montant de ce chiffre s'est avéré comme nettement sous-évalué.

Les résultats pratiques de l'existence de ces rigidités font que des travaux dont la rémunération se trouve au-dessous du salaire minimum établi et les travaux à temps partiel ne soient pas offerts ou s'offrent au marché "noir" du travail, par suite de leur non-viabilité dans le cadre légal.

d) Facteurs sociologiques

Les facteurs que nous groupons sous ce chapitre se superposent avec des motivations de type économique. Des auteurs comme Andrea Saba les ont largement analysés. Ce sont l'existence d'une main-d'oeuvre potentielle pouvant développer un travail à temps partiel: les maîtresses de maison pouvant exécuter des travaux domestiques par heures en dehors de leur domicile; les traductions, la dactylographie, la confection de vêtements, les finissages des articles de cuir, les pièces de jouets, tous les travaux exécutés au propre domicile; les retraités capables de réaliser des travaux à journée réuite; les petites unités agricoles familiales s'intégrant dans le développement industriel de la zone en maintenant les deux activités à temps partiel (comme Andrea Saba l'a constaté pour certaines régions d'Italie et E. Sanchis pour le Pays Valencien) percevant en de nombreux cas des salaires au-dessous de ceux établis pour le secteur et évitant toujours la Législation fiscale et la Sécurité Sociale en effectuant l'embauche en marge de la structure syndicale. On doit également mentionner dans ce chapitre l'accroissement du chiffre de travailleurs autonomes, en de nombreux cas afin de fuir la Législation fiscale et de la Sécurité Sociale (cas de la construction, par exemple, où une équipe réelle de travail est formée par des travailleurs qui cotisent en qualité d'autonomes). Et dans beaucoup d'autres cas parce que le travailleur ayant une certaine spécialisation préfère s'établir à son compte pourvu que le secteur où il travaille permette la décentralisation productive ou bien il s'y voit poussé par la crise de son entreprise. En d'autres occasions, il s'agit du complément de la journée de travail "légale" et d'une rétribution nette "libre d'impôts".

d) Législation fiscale et Sécurité Sociale

Le dernier chapitre des facteurs contribuant à l'augmentation de l'économie "occulte" sur lequel je désire m'arrêter tout spécialement car je le considère comme un facteur clé, c'est la Législation fiscale et de la Sécurité Sociale. En ce qui concerne la Législation fiscale, deux impôts jouent un rôle essentiel au moment d'augmenter les coûts des entreprises: l'Impôt Général sur le Chiffre d'Affaires des Entreprises et l'Impôt Personnel sur le Revenu, dans la mesure où le travailleur pense et négocie son salaire en termes nets.

L'Impôt Général sur le Chiffre d'Affaires des Entreprises n'a pas subi de grandes variations depuis l'approbation du texte refondu pour ce qui concerne la pression fiscale sur les coûts des entreprises, bien que le système des conventions avec les groupements de contribuables supposait, tant qu'il fut en vigueur, un certain adoucissement de la pression impositive dans la mesure où les bases d'imposition étaient habituellement légèrement au-dessous de la réalité de la facturation des entreprises.

Toutefois, après l'application de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (nécessaire en vue de l'adhésion de l'Espagne au Marché Commun) nous devons reconsidérer le thème car l'augmentation de la pression fiscale et sa répercussion sur les coûts des entreprises seront significatives.

Pour ce qui concerne l'Imposition Personnelle, le Tableau 6, où l'on part de la rétribution d'un employé de bureau (tarif 7 de la Sécurité Sociale) pour 1980 et on calcule pour toutes les années précédentes une rétribution avec un pouvoir d'achat identique, nous permet de constater que le taux réel de l'impôt a suivi une voie ascendante (voir graphique 1) et au cours d'une décennie - de 1970 à 1980 - il a plus que doublé en passant de 4,35 à 10,14.

Pour ce qui est de la Sécurité Sociale, au Tableau 5 on analyse l'évolution de la pression sur les rétributions des tarifs 7 et 10. On a pris ces tarifs qui correspondent aux employés de bureau et aux manoeuvres respectivement, parce qu'ils semblent suffisamment significatifs pour que les variations qui s'y produiraient aient une incidence directe sur les coûts des entreprises. Dans ce Tableau, on est parti de la rétribution de 1980, et on a obtenu les rétributions des années précédentes, en recherchant un pouvoir d'achat égal à celui représenté par la rétribution de 1980.

Le Tableau permet de constater qu'en considérant conjointement les cotisations à la charge de l'entreprise et les cotisations à la charge du travailleur dans une décennie - de 1969 à 1979 - elles ont plus que doublé et que, avec une légère baisse dans l'année 1977 relativement à l'année 1976, la voie a été fondamentalement ascendante, comme on le constate au graphique 1.

Finalement, au Tableau servant de base à l'élaboration du graphique 1, on considère conjointement la pression fiscale sur le revenu personnel et celle de la Sécurité Sociale et on peut constater qu'à nouveau, dans une décennie, cette pression conjointe a doublé et n'a cessé de croître ni une seule année.

TABLEAU I

EVOLUTION DES BASES DE COTISATION AU REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE POUR TROIS TARIFS ET  
EXPRIMEES EN PESETAS COURANTES

TARIFS (1)	ANNEES															
	1966	1967	1969	1970	1971	1972 (2)	1-4-73 31-7-74	1-8-74 31-3-75	1-4-75 31-3-76	1976	1-1-77 31-3-77	1-4-77 31-12-77	1978 (3)	1979 (4)	1980	1981
1	6.066	6.142	6.657	7.102	8.125	9.125	11.250	13.620	16.950	20.800	22.950	26.550	26.550	34.000	38.650	43.600
2	1.950	2.730	3.315	3.554	4.420	5.070	6.000	7.320	9.120	11.220	12.330	14.310	14.310	19.500	22.500	24.600
10	1.950	2.730	3.315	3.554	4.420	5.070	6.000	7.320	9.120	11.220	12.330	14.310	14.310	19.500	22.500	24.600

NOTES: Les bases de cotisation figurant au Tableau correspondent à la base mensuelle augmentée de la douzième partie des payes supplémentaires de Juillet et Décembre.

(1) Tarif 1: Ingénieurs et Licenciés  
 Tarif 7: Employés de bureau  
 Tarif 10: Manoeuvres

(2) En juillet 1972, on créa la Base complémentaire qui cotise à un taux inférieur que la Base du Tarif.

(3) En 1978, on unifia le taux de cotisation pour la Base du Tarif et la Base complémentaire.

(4) En 1979, on élimina la Base complémentaire et on créa les taux maximum et minimum de cotisation; au Tableau on a pris pour cette année et les années suivantes, la Base de cotisation minimum.

SOURCE: Elaboration propre à partir de la Normative de la Sécurité Sociale.

TABLEAU II

EVOLUTION DES BASES DE COTISATION AU REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE POUR TROIS TARIFS ET  
EXPRIMEES EN PESETAS CONSTANTES (ANNEE BASE: 1960)

TARIFS (1)	ANNEES													
	1966	1967	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1	4.022	3.826	3.904	3.950	4.127	4.420	4.736	4.058	5.271	5.533	5.463	(2)	5.214	5.167
7	1.293	1.701	1.926	2.175	2.245	2.378	2.551	2.664	2.896	2.973	2.914	(2)	2.994	3.284
10	1.293	1.701	1.926	2.175	2.245	2.378	2.551	2.664	2.896	2.973	2.914	(2)	2.994	3.284

NOTES: (1) Tarif 1: Ingénieurs et Licenciés  
 Tarif 7: Employés de bureau  
 Tarif 10: Manoeuvres

(2) En 1978, on unifia le taux de cotisation pour la base du Tarif et la Base complémentaire en créant l'année suivante les taux de cotisation minimum et maximum.

SOURCE: Tableau résumé de la valeur d'achat de la Peseta (1936-1979) selon l'Indice du coût de la vie élaboré par l'Institut National de Statistiques dans "Informe económico 1980" du Banco de Bilbao et élaboration propre.



TABLEAU 3.1

AUGMENTATIONS REELLES ANNUELLES DES BASES DE COTISATION AU REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE POUR LES TARIFS 7 ET 10 (EMPLOYES DE BUREAU ET MANOEUVRES RESPECTIVEMENT) (ANNEE BASE: 1960)

ANNEES	1967	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1979	1980
AUGMENTATION	408	225(1)	249	70	133	173	113	172	137	-29	40 (2)	300

TABLEAU 3.2

AUGMENTATIONS EN POURCENTAGES RELATIVEMENT A L'ANNEE PRECEDENTE DES BASES DE COTISATION AU REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE POUR LES TARIFS 7 ET 10.

ANNEES	1967	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1979	1980
AUGMENTATION	31'55	13'22(1)	12'92	3'21	5'92	7'27	4'43	6'46	4'83	- 0'97	1'36 (2)	10'05

NOTES: (1) Sur la base de 1967

(2) Sur la base de 1977

SOURCE: Elaboration propre

TABLEAU 4

EVOLUTION DU TAUX DE COTISATION (1) AU REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE A PARTIR DE L'ANNEE 1963 (2)

PERIODES	1-7-1.963 au 31-12-1966	1-1-1967 au 31-12-1971	1-7-72 au 31-3-1973	1-4-1973 au 31-7-1974	1-8-1974 au 30-6-1975	1-7-1975 au 30-9-1975	1-10-1975 au 31-12-1975	1-1-1976 au 30-6-1976	1-7-1976 au 30-9-1976	1-10-1976 au 31-12-1976	1-1-1977 au 31-3-1977	1-4-1977 au 31-12-1977	1978	1979	1980
EMPLOYEURS	1910	42	42 814	40 13	39 17	38158 10155	3814 21125	38152 2211	37119 23137	35141 22156	35125 23174	33115 20135	29115/29115	29115	29115
TRAVAIL- LEURS	719	8	8 116	8 2	7 3	6192 3145	619 3175	6188 319	618 4113	6125 4105	6122 4119	5185 4165	5115 5115	5115	5115
TOTAL	27	50	50 10	48 15	46 20	4515 23	4513 25	4512 26	4417 2715	41166 27	41147 27109	39 31	3413 3413	3413	3413

NOTES: (1) Le taux de cotisation s'applique sur la Base du Tarif (v. Tableau 1) jusqu'en 1972.

A partir de Juillet 1972, on superpose à la Base du Tarif la Base complémentaire cotisant à un taux inférieur et qui a ses limites de cotisation fixées en fonction du montant de la Base du tarif. Cette situation s'achève en 1978 où les taux sont unifiés pour les deux bases afin que finalement la Base complémentaire disparaisse l'année suivante pour être remplacée par le système de Base minimum et de Base maximum de cotisation.

(2) Loi des Bases de la Sécurité Sociale n° 193/63 du 28 Décembre et Texte articulé de la Loi de Bases de la Sécurité Sociale, Décret n° 907/66 du 21 avril.

(3) Base du Tarif.

(4) Base complémentaire.

(5) Sur différentes Bases de cotisation, existent la cotisation syndicale (disparue à l'heure actuelle) et la Formation Professionnelle avec un taux total conjoint qui, avec de légères oscillations, se situait à 2,5 points.

(6) A partir de cette année, commence la cotisation de chômage qui suppose environ 2,7 points de cotisation sur la Base du Tarif.

(7) Les heures supplémentaires qui durant des années avaient été exemptées de la cotisation, cotisent maintenant 14% (12% à la charge de l'Employeur et 2% à la charge du travailleur). A partir du 1.9.81 cette cotisation pour les heures supplémentaires s'élève de 10 points.

SOURCE: Elaboration propre à partir de la normative de la Sécurité Sociale.

TABLEAU 5

EVOLUTION DU COUT DE LA SECURITE SOCIALE POUR L'ENTREPRISE ET LE TRAVAILLEUR (CONSIDERE CONJOINTEMENT)  
DANS LES TARIFS 7 (EMPLOYES DE BUREAU) ET 10 (MANOEUVRES) (1).

ANNEES	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
RETRIBUTION	10,294	10,681	11,704	12,777	14,222	16,480	19,234	22,665	28,219	33,772	39,055	45,150
BASE TARIF	3,315	3,934	4,420	5,070	6,000	7,320	9,120	11,220	13,623	13,822	(2)	(2)
BASE COMPLEMENTAIRE	---	---	---	5,073(1)	8,162	9,160	10,114	11,445	14,390	---	---	---
COTISATIONS ENTREPRISE ET COTISATIONS TRAVAILLEUR	1,650	1,977	2,210	2,740	4,051	5,044	6,390	8,005	9,829	11,584	13,396	15,486
POURCENTAGE SUR LA RETRIBUTION	16,1	18,16	18,75	21,49	28,55	30,6	33,24	35,32	34,83	34,3	34,3	34,3

NOTES: (1) Le tableau a été élaboré en partant du salaire de base assigné à la Convention de 1980 pour un employé de bureau dans l'activité bancaire et on a obtenu les salaires des années précédentes en cherchant à ce qu'ils possèdent la même valeur d'achat que celle représentée par la rétribution de 1980.

(2) A partir de 1978, on unifia le taux de cotisation pour la Base du Tarif et la Base complémentaire. En 1979, la Base complémentaire disparaît et la Base de cotisation peut osciller entre une Base minimum et une Base maximum; c'est le cas où se trouve la rétribution que nous étudions.

(3) Dans notre exemple, c'est la seule année où la différence entre la rétribution et la Base du Tarif dépasse le plafond de cotisation fixé pour la Base complémentaire.

SOURCE: Tableau résumé de la valeur d'achat de la Peseta en fonction de l'Indice du coût de la vie, élaboré par l'Institut National de Statistiques dans l'Informe Económico de 1980" du Banco de Bilbao. Elaboration propre.

TABLEAU 6

EVOLUTION DE L'IMPOSITION PERSONNELLE (IMPOT SUR LES RENDEMENTS DU TRAVAIL PERSONNEL, IMPOT GENERAL SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES, IMPOT SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES) DANS LE CAS DES RETRIBUTIONS CONSIDEREES DANS L'EXEMPLE DU TABLEAU 5. (1)

	ANNEES											
	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
RETRIBUTION ANNUELLE	123.528	130.572	141.408	153.324	170.664	197.760	230.808	271.980	338.628	405.264	468.660	541.000
EXONERATION	80.000	90.000	100.000	100.000	103.000	100.000	140.000	140.000	100.000	100.000		
BASE LIQUIDABLE	43.528	40.572	41.408	53.324	70.664	97.760	90.808	131.980	238.628	305.264	468.660	541.000
TAUX DE L'IMPOT	14	14	14	14	14	12	12	12	12	12	8	9 y 10 ( dep. 20-7-1980)
RETENU ET PERCU	6.094	5.680	5.797	7.465	9.893	11.731	15.697	20.638	26.635	36.032	37.493	51.020
DECLARATION REVENUS	Non présentation	Non pres.	Non présent	Non présent.	Non présent.	Non présent.	Non présent.	Non présent.	Non présent.	Négative	5.842	3.912
TAUX REEL DE L'IMPOT SUR LE REVENU PERSONNEL	4.93	4.35	4.00	4.86	5.79	5.93	6.18	7.58	8.45	9.03	9.24	10.14

NOTES: (1) La personne que nous sommes en train de considérer est célibataire et ne possède d'autres sources de revenus que celle de son travail personnel dont nous connaissons la rétribution. Elle manque également de tout signe extérieur de revenu.

SOURCE: Elaboration propre à partir de la normative fiscale en vigueur durant les années examinées.

TABLEAU 7.1

EVOLUTION DU POURCENTAGE DE PARTICIPATION DES DIFFERENTES CATEGORIES PROFESSIONNELLES DANS LE TOTAL DE LA MASSE SALARIALE

	1964	1973	1974	1975
Techniciens diplômés	4'6	6'2	6'3	6'5
Techniciens sans diplôme	6'4	6'8	6'9	7'2
Employés de bureau	18'2	21'6	21'4	22'0
Ouvriers qualifiés	37'6	36'9	36'7	36'9
Manoeuvres et apprentis	33'2	28'4	28'7	27'4
	100	100	100	100

TABLEAU 7.2

EVOLUTION DU POURCENTAGE QUE LES DIFFERENTES CATEGORIES PROFESSIONNELLES REPRESENTENT DANS LA POPULATION SALARIEE TOTALE

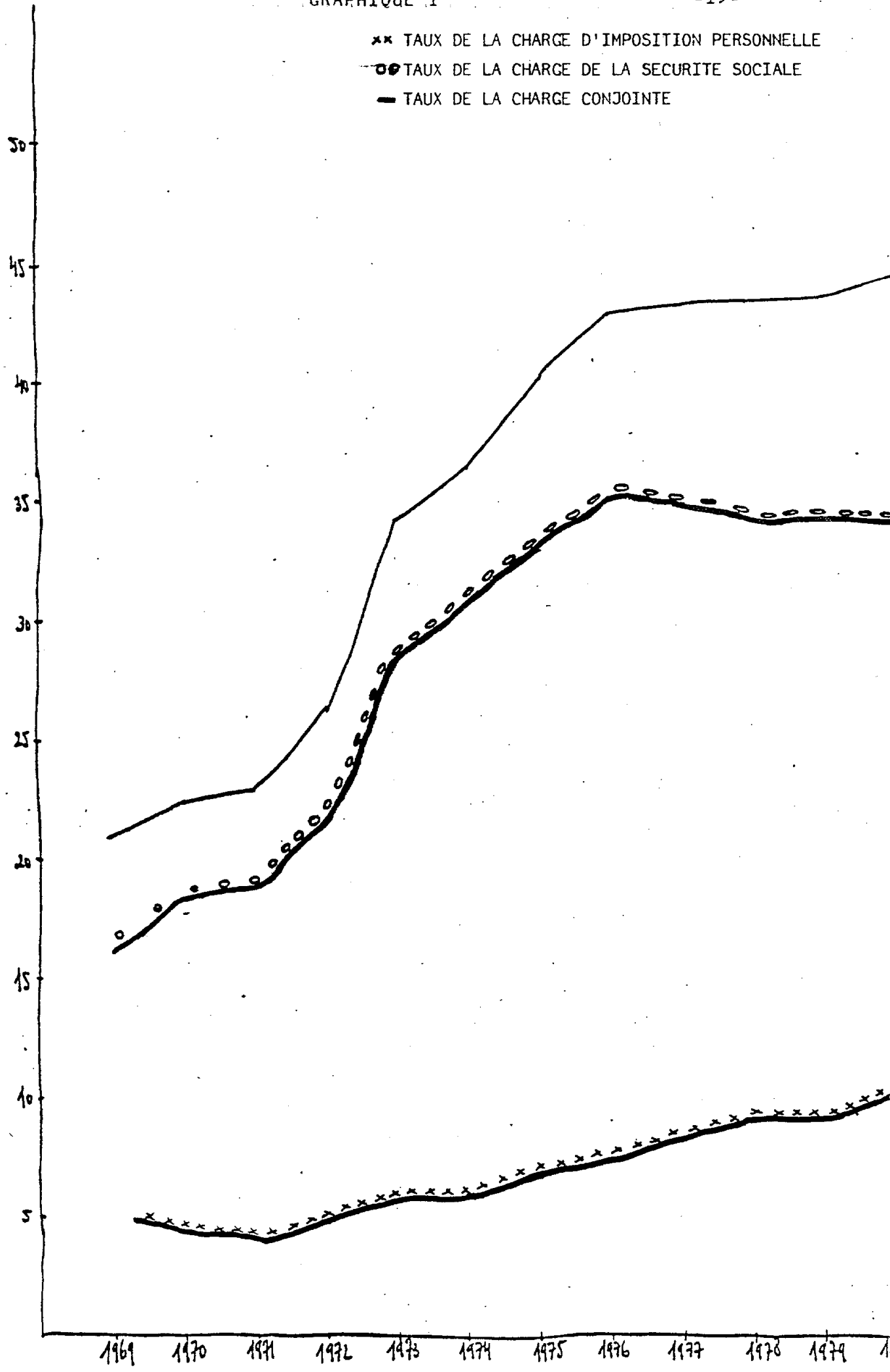
	1964	1973	1974	1975
Techniciens diplômés	1'5	2'6	2'8	2'9
Techniciens sans diplôme	3'3	4'4	4'4	4'7
Employés de bureau	13'2	17'8	18'0	18'8
Ouvriers qualifiés	37'7	38'4	38'3	39'1
Manoeuvres et apprentis	44'3	36'8	36'5	34'5
	100	100	100	100

SOURCE: Institut National de Statistiques. Enquête sur les salaires.

TABLEAU POUR L'ELABORATION DU GRAPHIQUE 1

	ANNEES											
	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
TAUX DE LA CHARGE DE LA SECURITE SOCIALE SUR LA REMUNERATION PERÇUE (1)	10'1	18'18	10'75	21'19	28'55	30'6	33'24	35'32	34'88	34'3	34'3	34'3
TAUX DE LA CHARGE DE L'IMPOSITION PERSONNELLE SUR LA REMUNERATION PERÇUE.	4'88	4'35	4'09	4'86	5'79	5'88	6'8	7'58	8'45	9'03	9'24	10'14
TAUX DE LA CHARGE OB-TENUE PAR L'ADDITION DE LA SECURITE SOCIALE ET DE L'IMPOSITION PERSONNELLE	21'03	22'51	22'84	26'35	34'34	36'53	40'04	42'9	43'28	43'33	43'54	44'44

NOTES: (1) Obtenu en partant du fait que le coût comprend aussi bien les cotisations versées par l'employeur que celles versées par le travailleur, toutes deux relatives à la même rémunération.



Méthodes d'estimation de l'économie occulte et leur application au cas espagnol

Les estimations qui ont éveillé jusqu'à présent le plus grand intérêt sont celles qui, utilisant les méthodes indirectes et appuyées sur un outillage théorique ad hoc, ont donné lieu à l'existence de certains modèles économiques pouvant permettre d'estimer le montant de l'économie "occulte" dans d'autres pays différents de celui auquel ils ont été appliqués pour la première fois.

Dans le présent paragraphe des estimations indirectes, figurent celles effectuées par le Professeur Peter M. Gutmann ("The subterranean economy" publié dans le Financial Analysts Journal, Nov. Déc. 1977) par le Professeur Edgard L. Feige ("How big is the irregular economy?" dans Challenge, Nov-Déc. 1979) et finalement l'estimation de Vito Tanzi ("Underground economy, income tax evasion and the demand for currency in the United States, 1929-1976").

Dans le paragraphe des estimations directes figure celle réalisée aux Etats-Unis par le Service des Impôts internes ("Estimates of Income unreported on individual income tax returns", Washington D.C., Government Printing Office, Sept. 1979) sur la base de l'analyse d'un échantillon de déclarations de contribuables relatives aux sources légales de revenus en ajustant les données obtenues à la hausse, moyennant des enquêtes familiales et en estimant les revenus de sources illégales par différents moyens.

Nous considérons connues les trois méthodes d'estimation indirecte mentionnées, ainsi que les résultats obtenus à la suite de leur application à l'économie des Etats-Unis (1), et nous

---

(1) En Mai dernier nous avons eu l'occasion d'assister à Barcelone à un Séminaire organisé par la Généralité de Catalogne et le "Fomento del Trabajo" sous la direction du Professeur Edgard Feige, qui analysait les possibilités de mensuration de l'économie irrégulière. Il disait avoir étudié le cas anglais, avec des résultats de 15 à 20% d'économie "irrégulière".



retrouvons dans l'exposé des résultats de leur application à l'Espagne.

Le modèle de Gutmann a été appliqué au cas espagnol par M.A. Molto ("Revista Española de Economía", Juillet-Septembre 1980), en obtenant le chiffre de 1% du P.I.B. comme montant de l'économie "occulte" pour 1979, ce qui semble corroborer que les critiques sur la validité de certaines hypothèses du modèle de Gutmann sont justes et que le modèle n'est pas applicable au cas espagnol (2) sans d'importantes corrections.

L'application à l'Espagne du Modèle de Vito Panzi réalisée par A. Lafuente (Bulletin d'Etudes Economiques, décembre 1980), estime le revenu "occulte" dû à la motivation fiscale pour l'année 1978 à 22,9% du PNB, ce qui, si c'était vrai, pourrait placer l'Espagne devant l'Italie, car il faut tenir compte que l'on devrait ajouter la partie de l'économie occulte provenant des sources illégales de revenus.

Cette estimation de l'économie occulte due à la motivation fiscale se rapproche de la différence entre la consommation de biens et de services plus l'épargne d'un côté, et les revenus ordinaires plus les revenus extraordinaires de l'autre que nous fournit la dernière "Enquête sur les budgets familiaux", effectuée par l'Institut National de Statistiques et relative à la période allant de Juillet 1973 à Juin 1974, qui révèle l'existence de 25,34% de dépenses pour l'ensemble de l'économie dépassant les revenus déclarés.

En outre, l'enquête permet de constater dans quelles zones on dépasse la moyenne et dans quelles catégories professionnelles augmente la différence entre les dépenses et les recettes déclarées, avec un important 37% dans le groupe possédant des études au niveau de la formation professionnelle, et en ce qui concerne la catégorie socio-économique, il apparaît le groupe

(2) Au Séminaire dirigé par le Prof. Feige, on a fait une critique détaillée des hypothèses de départ du modèle du Professeur Gutmann.

des Directeurs et des Cadres Supérieurs avec 35,36%.

Nous attendons avec expectative la publication de la dernière enquête sur les budgets familiaux pour constater les résultats, et si elles révèlent également une augmentation de l'écart entre les dépenses et les recettes déclarées.

#### Difficultés dans la mensuration de l'économie occulte

Pour la mensuration directe en ajoutant les recettes, la difficulté est énorme car ce n'est qu'aux niveaux institutionnels que l'on possède les moyens techniques nécessaires afin de réaliser cette mensuration, et précisément par suite de son propre caractère d'économie en marge de la Législation fiscale, du travail et parfois pénale, elle se résiste à sa mensuration par les institutions officielles ou para-officielles. Il reste le recours d'effectuer des estimations sur la base d'échantillonnages de contribuables et des résultats fournis par le travail d'inspection, aussi bien dans le domaine de l'investigation que dans celui de la vérification, relativement aux sources légales de revenus et l'utilisation de méthodes appropriées à chaque cas pour les recettes provenant de sources illégales.

Ainsi donc semblent plus appropriées les méthodes indirectes d'estimation, notamment celles utilisées par Gutmann, Feige et Tanzi, bien que l'on doive mentionner les éventuelles objections que présente l'application de ces modèles, dont certaines ont été déjà mentionnées dans des articles postérieurs par les auteurs en question. Concrètement, il y a trois objections que le professeur Feige fait concernant le modèle de Gutmann: 1) il se réfère à l'hypothèse selon laquelle l'économie souterraine utilise l'argent en espèces pour réaliser ses transactions; 2) le deuxième problème est fourni par l'année prise comme banc d'essai, si dans cette année il existait déjà un niveau appréciable d'économie submergée, les données obtenues devraient être corrigées en hausse et 3) d'après le professeur Feige, le secteur "irrégulier" de l'économie "exige un nombre bien plus

réduit de transactions financières ou intermédiaires pour produire un dollar d'output final. Mieux encore, la composition de la production dans le secteur irrégulier consiste probablement en une proportion de services plus grande que celle du secteur de l'économie régulière ... le secteur industriel exige quasiment le double de transactions intermédiaires afin de produire un dollar de production finale que celles exigées par le secteur des services" (o.c.).

Une voie d'estimation globale du montant de l'économie "occulte".

L'analyse des trois méthodes d'estimation indirecte appliquées jusqu'à présent, fait songer à la convenance d'une méthodologie spécifique prenant en considération les particularités institutionnelles qui ont une incidence sur les transactions économiques. Il faudrait probablement compléter les estimations découlant de l'application de la méthode de Tanzi (qui semblent concorder avec la réalité des chiffres obtenus par les études de secteur) avec une mensuration du volume total des transactions et non pas uniquement celles réalisées en argent.

La raison c'est qu'une bonne partie des opérations "irrégulières" peuvent être réglées par chèques bancaires, du moment que ces derniers ne sont pas rendus par la Banque à l'émetteur et compte tenu que sauf en cas de délits monétaires ou d'autres activités poursuivies judiciairement, d'habitude il n'y a pas d'inspection de la destination de ces mobilisations de fonds, même du point de vue fiscal, car la levée du secret bancaire n'a pas été opérative du fait de toutes les précautions établies en vue de son application.

Grâce à l'information fournie par les Tableaux d'input - output on peut connaître le volume de transactions totales nécessaires pour la production des biens et des services finals computés dans l'élaboration du Revenu National. Si par ailleurs on connaît le volume total de transactions qui comprendra: 1) celles

réalisées par chèques bancaires et compensées avec d'autres institutions financières, 2) celles compensées intérieurement par les institutions financières, 3) celles réalisées avec des cartes de crédit et 4) celles réalisées en espèces, on pourra connaître le volume du Revenu National réel que ces volumes de paiement ont exigé.

La méthode est laborieuse et elle exige surtout d'affiner ses résultats dans le sens indiqué par le Professeur Feige, en introduisant la considération que les activités irrégulières exigent moins de transactions intermédiaires et qu'une bonne partie d'entre elles sont des transactions finales, qu'il y a une tendance marquée à les payer en espèces et qu'elles ne permettent pas de considérer le troc motivé par les mêmes raisons qui déterminent l'apparition de l'économie "occulte".

Dans cette voie se trouve mon investigation, en réalisant le travail, par suite de la complexité du traitement des données, avec les professeurs Antonio Drudis et Joaquín Trigo du Département de Théorie Economique de la Faculté des Sciences Economiques.

Bien que la voie de la recherche soit destinée à obtenir le montant total de l'économie "irrégulière", il semble y avoir en plus grand intérêt à contraster ces données avec les études de secteur dans les activités où nous savons que se trouvent les poches d'activité "occulte", aussi bien pour vérifier les données obtenues à travers le modèle que pour disposer des moyens pour influencer sur le développement de l'économie "irrégulière".

Barcelone, September 1981

Bibliographie consultée

- "The demand for currency relative to the total money supply", Phillip Cagan (Journal of Political Economy, Août 1958).
- "The practical implications of global monetarism", A.B. Laffer (H.C. Wainwright & Co., Mai 1977).
- "The subterranean economy", Peter M. Gutmann (Financial Analysts Journal, Nov-Déc. 1977).
- "Statistical illusions, mistaken policies", P.M. Gutmann (Challenge, Nov-Déc. 1979).
- "How big is the irregular economy?" Edgar L. Feige (Challenge Nov-Déc. 1979).
- "L'economia sotterranea degli Stati Uniti: stime e implicazioni", Vito Tanzi (Moneta e Credito, Septembre 1979).
- "Estimates of income unreported on individual income tax returns", Internal Revenue Service U.S.A. (Sept. 1980).
- "Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles", M. Pierre Rosanvallon (Le Débat, Juin 1980).
- A. Charreyrow: "L'économie souterraine se développe à l'Est comme à l'Ouest" (Futuribles, Déc. 1979).
- "La industria subterránea", Andrea Saba (Inst. Alfonso El Magnánimo, 1981).
- "La economía irregular. Una primera aproximación al caso español", M.A. Moltó (Revista Esp. de Economía, Juil-Sept. 1980)
- "Una medición de la economía oculta en España", Alberto Lafuente (Boletín de Estudios económicos, Déc. 1980).
- "Encuesta de presupuestos familiares" (Juillet 1973-Juin 1974), Instituto Nacional de Estadísticas.

"Renta Nacional de España, serie homogénea 1955-1975", Service d'Etudes du Banco de Bilbao

"Nota sobre canvis en l'estructura professional de la població ocupada". Départ. d'Economie et de Finances de la Généralité de Catalogne (Janvier 1981).

"La población española ante las drogas", (Documentación Social, número extraordinaire, Madrid 1981).

"Resumen estadístico de la evolución del tráfico ilícito de drogas en España". (Brigade Centrale des Stupéfiants de la C.G. de la Police Judiciaire, Madrid 1981).

"Memoria elevada al Gobierno por el Fiscal General del Estado en la apertura de los Tribunales, el día 15 de Septiembre 1980".

Décret n° 512/1967 du 2 Mars approuvant le Texte refondu de l'Impôt sur les Rendements du Travail Personnel.

Décret n° 3358/1967 du 23 décembre, Texte refondu de la Loi de l'Impôt Général sur le Revenu des Personnes Physiques.

Loi n° 44/1978 du 8 Septembre, Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques.

Décret Royal n° 2615/1979 du 2 Novembre sur le Règlement de l'Impôt sur le revenu des Personnes Physiques.

Loi n° 193/1963 du 28 Décembre sur les Bases de la Sécurité Sociale.

Décret n° 56/1963 du 17 Janvier sur les Bases de Cotisation et les Cotisations à la Sécurité Sociale.

Décret n° 907/1966 du 21 Avril sur le Texte articulé de la Loi de Bases de la Sécurité Sociale.

Décret 2946/1966 du 24 Novembre sur le Taux de Cotisation au Régime Général de la Sécurité Sociale.

Loi n° 24/1972 du 21 Juin sur le Financement de la Sécurité Sociale.

Toutes les dispositions postérieures qui ont modifié les bases et les taux de cotisation à la Sécurité Sociale.