

LA ECONOMIA SUMERGIDA. EL ESTADO DE LA CUESTION EN ESPAÑA

Enric Sanchis

Josep Picó

Versión escrita de la ponencia española presentada al Primer Congreso Internacional sobre Economía sumergida, celebrado en Roma en noviembre de 1982.

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	
LA ECONOMIA ESPAÑOLA DURANTE LA TRANSICION POLITICA	2
APROXIMACION AL CONCEPTO DE ECONOMIA SUMERGIDA	4
PRIMEROS INTENTOS DE CUANTIFICACION	5
CAUSAS DEL CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA SUMERGIDA	9
¿Por qué se sumergen las unidades productivas?	10
Formación de la oferta de trabajo en el mercado clandestino .	16
EL TRABAJO A DOMICILIO EN EL PAIS VALENCIANO	18
CONCLUSION	29
BIBLIOGRAFIA ESPAÑOLA UTILIZADA	33

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

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

Hay buenas razones, aparte de las políticas apuntadas, que explican la expectativa levantada por la economía sumergida. El interés de los estudiosos no es un simple reflejo de lo que pasa en otros países, pues la crítica situación de la economía española se ha visto acompañada de una tensa calma social. Hace tiempo que la cota del 10 por ciento de paro -valorada por algunos como la puerta de entrada a un campo de minas- quedó muy atrás, a pesar de lo cual los incidentes más graves

de toda nuestra transición política -asalto a las Cortes el 23 de Febrero de 1981- no han sido protagonizados por obreros deshauciados. Se tiene la conciencia generalizada de que buena parte de los trabajadores parados, así como de los expulsados o no incorporados al mercado de trabajo, están encontrando un acomodo al margen de la economía oficial que les permite desacelerar la contracción de sus rentas familiares. Se acepta como normal la proliferación del doble empleo -uno dentro y otro fuera de los circuitos económicos convencionales-, todo lo cual, en otras palabras, significa que el Estado está dejando ^{de}controlar (tasar) una parte sustanciosa de la actividad económica global. Por detrás de estos hechos, comienza a tomar cuerpo la idea de que si la gente huye de la economía oficial es porque no le gustan sus compañeros de viaje. Si en los años de la expansión el matrimonio con el Estado fue - en no poca medida de buen grado, la luna de miel ha terminado y se ha optado por - abandonar el domicilio conyugal. En definitiva lo que se cuestiona es el papel del Estado en la economía y toda la filosofía que sustenta el Derecho del Trabajo. Pero antes de entrar en materia conviene esbozar brevemente cómo está afectando la crisis mundial a la economía española.

LA ECONOMIA ESPAÑOLA DURANTE LA TRANSICION POLITICA

Unos pocos datos bastarán para hacernos una idea de la situación. La producción nacional, concretamente el Producto Interior Bruto, que durante la década anterior se movió sin dificultad a un ritmo de crecimiento superior al 5 por ciento anual, desde 1975 pocas veces ha conseguido distanciarse con holgura del 1 por ciento; mientras tanto, la tasa de inflación no ha bajado en todo este tiempo del 15 por ciento anual, variables ambas cuya evolución ha tenido consecuencias - muy graves para el mercado de trabajo. Durante la década de los 60 el mercado de trabajo español se caracterizó por una creación masiva de empleos en industria, construcción y servicios y por una sangría ininterrumpida de fuerza de trabajo agrícola que, al mismo tiempo, se volcaba sobre los centros urbanos y desertizaba la mayoría de las provincias castellanas y andaluzas. Si bien la industria y los servicios nunca fueron capaces de absorber los excedentes humanos refugiados en la agricultura, la persistencia de un cierto nivel de subempleo -o desempleo encubierto- así como la emigración de fuerza de trabajo al exterior, fundamentalmente a los países de la C.E.E., permitió el mantenimiento de unas tasas oficiales de paro reducidísimas,-

oscilando siempre cercanas al 1 por ciento de la población activa. Esta incapacidad de crear empleos en los sectores en alza al mismo ritmo con que se iban destruyendo en la agricultura, en parte vinculada a la fuerte dependencia tecnológica del exterior, se pone claramente de manifiesto a raíz de la crisis energética. Desde 1975 se han destruido, en términos netos, más de dos millones de empleos en el mercado de trabajo. Así, el paro afecta en la actualidad a más de dos millones de trabajadores, y no supera los tres millones porque contemporáneamente la fuerza de trabajo se ha reducido en cerca de un millón de personas. En consecuencia, se mantiene la tendencia a la baja de la tasa de actividad (1/3 de la población total española y el 48 por ciento de la población de 16 y más años), mientras que la tasa de desempleo se ha disparado hasta alcanzar el 15 por ciento de la población activa. Quizás cabría añadir, para completar el cuadro, que la tercera parte del paro está a la búsqueda de primer empleo, que desde 1979 se está reduciendo el porcentaje de paro subsidiario respecto al paro total (44,4 por ciento en 1981), que la percepción media por este concepto (menos de 30.000 ptas. al mes) no cubre las necesidades actuales de una familia de tamaño standard, y que variables exógenas al sistema económico español -como el cierre de la emigración, la forma de la pirámide de población o la incorporación de la mujer al mercado de trabajo oficial- han contribuido al agravamiento de la situación. Y nada permite prever que las cosas mejorarán en los próximos años: diversas estimaciones -por ejemplo la de Julio Rodríguez- han puesto de manifiesto que la contención del paro requiere una tasa de crecimiento del P.I.B. superior al 5 por ciento anual, ritmo muy por encima de las tasas realmente alcanzadas durante los últimos años e incluso muy por encima de los objetivos de la política gubernamental.

No obstante, lo cierto es que el tejido social está atravesando con relativo éxito el largo tunel de la crisis, donde, además, ha tenido que vérselas con un cambio importante de régimen político. La explicación del fenómeno no puede dejar de considerar el hecho de que la economía española ha alcanzado definitivamente unos niveles de desarrollo que le permiten transferencias importantes de renta desde el sector productivo a la población inactiva. Pero tampoco podía evitarse que los investigadores españoles comenzaran a dudar de la capacidad de las estadísticas oficiales para reflejar sin distorsiones la realidad. El conocimiento de ciertos datos aislados, ha puesto en evidencia que algo extraño estaba pasando. Así, por ejemplo,

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

APROXIMACION AL CONCEPTO DE ECONOMIA SUMERGIDA

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

Desde esta última perspectiva se plantea un nuevo problema, pues hay actividades económicas que permanecen ocultas porque el instrumental convencional de observación no es capaz de registrarlas correctamente, a pesar de que lo intenta, y,

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

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

PRIMEROS INTENTOS DE CUANTIFICACION

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

CUADRO 1

Resultados de la aplicación del método de Gutmann a España

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

FUENTE: M.A. Moltó

Alberto Lafuente ha intentado también una estimación de este tipo inspirándose en el modelo de Tanzi, al que incorpora algunas de las hipótesis de Gutmann. De acuerdo con este procedimiento, en 1978 la renta nacional oculta por motivos fiscales sería equivalente al 22'9 por ciento de la renta nacional contable. Este último resultado ha sido considerado como más aceptable por Carmen Vázquez, quien ha puesto de relieve su semejanza con el porcentaje en que el consumo más el ahorro de las unidades familiares españolas supera a los ingresos declarados. El análisis de la Encuesta de Presupuestos Familiares del I.N.E., correspondiente al período julio 1973-junio 1974, permitiría aislar un excedente del gasto real sobre los ingresos declarados del 25'34 por ciento, diferencia que se atribuye a la ocultación de rentas por motivos fiscales.

Las fuertes disparidades observadas en las estimaciones cuantificadoras han dado lugar a una cierta polémica entre quienes consideran los resultados de Lafuente-Vázquez como más ajustados a la realidad -lo que situaría el volumen de economía oculta española a un nivel similar a la italiana- y quienes tratan estas cifras de exorbitantes, decantándose por los resultados de Moltó, muy próximos a los que se barajan para la República Federal Alemana. De una u otra manera, se acepta que en ambos casos las cifras ofrecidas subestiman la realidad en la medida en que, por ejemplo, no incluyen el sector no monetarizado de la economía sumergida. En todo caso, debe aceptarse que estos métodos de cuantificación son insuficientes, alta

mente rudimentarios y muy discutibles por cuanto, entre otras cosas, en España no existen los inconvenientes que en otros países fuerzan a la economía sumergida a realizar sus transacciones en metálico. Por poner dos ejemplos, diremos que la prostitución a alto nivel acepta la tarjeta de crédito y que muchas trabajadoras a domicilio cobran sus jornales a través de banco. Por otra parte, es posible que las disparidades no sean fruto únicamente de las diferentes metodologías aplicadas, sino también de la misma imprecisión conceptual con que se aborda el problema. En definitiva, se está intentando medir un fenómeno que todavía no se encuentra claramente definido.

A pesar de todo, estos ejercicios de cuantificación no carecen de interés ya que, en primer lugar, nos dan una primera idea de la significación de la economía sumergida respecto de la oficial; en segundo lugar, advierten a los responsables de la política económica de los posibles errores en que pueden incurrir al tomar sus decisiones apoyándose en datos macroeconómicos que reflejan incorrectamente la realidad; y, por último, la construcción de series temporales de cierta amplitud permitiría seguir la evolución del fenómeno y relacionarla con la de otras variables -como el nivel de presión fiscal-, lo cual no deja de ser una primera aproximación a las causas que incitan a ciertos agentes económicos a sumergirse. Sin embargo, el acercamiento macroeconómico, al ser tan abstracto, plantea el inconveniente de que no puede diferenciar con rigurosidad los distintos fenómenos que componen la economía sumergida, ni la importancia relativa de cada uno de ellos sobre el volumen global de actividades ocultas, ni las causas y problemáticas específicas que concurren en cada caso y que reclaman terapias diferenciadas si se les quiere hacer emerger. Es por esto por lo que algunos investigadores se muestran partidarios de enfoques menos ambiciosos que permitan "tocar" el problema en sus dimensiones sectoriales y regionales para posteriormente, por agregación, intentar la cuantificación.

En este sentido, cabe recoger aquí las estimaciones realizadas por Santos Ruesga sobre la oferta potencial de fuerza de trabajo en el mercado de trabajo clandestino. El cálculo se basa en dos hipótesis: la primera trata de fijar el volumen potencial mínimo de oferta de trabajo clandestino y se apoya en los datos oficiales de la Encuesta de Población Activa (EPA) correspondientes al cuarto trimestre de 1980; la segunda es menos restringida y pretende precisar la oferta potencial má

xima a partir de otro tipo de datos correspondientes al cuarto trimestre de 1979. A su vez, la hipótesis restringida contempla dos posibilidades en cuanto al grado de participación de los parados subsidiados en el mercado clandestino, el cual oscilaría entre el 3,4 por ciento de los mismos -según cálculos del Instituto Nacional de Empleo- y el 30 por ciento que apuntan diversas investigaciones privadas. Los resultados se ofrecen en el cuadro 2.

CUADRO 2

Oferta potencial de trabajo en el mercado paralelo

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

FUENTE: S. Ruesga

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

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

entidad cuantitativa que puede haber alcanzado la economía sumergida en España, a pesar de lo cual nadie pone en duda que el fenómeno es importante, sobre todo a partir de la crisis energética, y que su ritmo de propagación -como se deduce de las estimaciones de Moltó- supera con fuerza la tasa de crecimiento de la economía oficial. A partir de aquí tampoco se han hecho esperar los primeros intentos por calibrar las causas subyacentes al problema que nos ocupa, y en este caso la polémica se manifiesta mucho más animada.

CAUSAS DEL CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA SUMERGIDA

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

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

¿Por qué se sumergen las unidades productivas?

Desde la óptica de la demanda son la presión fiscal y las rigideces en el mercado de trabajo oficial las dos causas señaladas como determinantes de la aparición de procesos de inmersión en la economía. La aproximación más formalizada nos la ofrece Alberto Lafuente, quien ha construido un modelo explicativo del comportamiento de la empresa ante la economía oculta. De acuerdo con este modelo, la decisión de sumergir o no, total o parcialmente, la unidad productiva es una función de dos variables, la tasa impositiva y la sanción esperada. A su vez, la sanción esperada depende de la tasa de sanción y de la probabilidad de ser descubierto, variable esta última parcialmente determinada por elementos subjetivos. A pesar de que las hipótesis y restricciones incorporadas son muy discutibles, y de que su contrastación empírica no es fácil, el modelo es sugerente y constituye un primer intento de encuadrar informaciones dispersas en un marco teórico sólido.

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

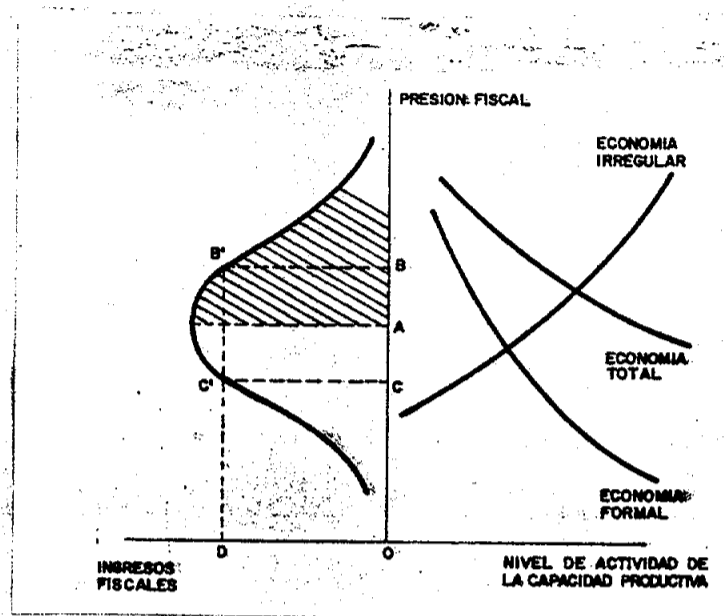


GRAFICO 1

FUENTE: Vázquez-Trigo

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

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

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

poco es posible, obviamente, lo contrario. Además, la reacción de los agentes económicos puede no ser inmediata, por lo que el incremento de la ocultación en los últimos años habría que relacionarlo con la evolución de la presión fiscal hasta 1977. En este sentido, urge mejorar los métodos de cuantificación de la economía subterránea, construir series temporales significativas y estudiar sus posibles vinculaciones con la evolución de la presión fiscal.

CUADRO 3

Evolución reciente de la presión fiscal (incluida la Seguridad Social)

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

FUENTE: Banco de Bilbao.

Pero las dificultades no acaban aquí, porque, como explican los mismos Vázquez-Trigo, el nivel socialmente aceptable de presión fiscal no viene fijado exclusivamente dentro del sistema económico; hay que relacionarlo también con variables como las actitudes sociales frente a las instituciones públicas, la eficacia de la intervención gubernamental en la economía, y, en definitiva, la conformidad respecto al uso que hace el Estado del dinero de todos. En consecuencia, el análisis de las posibles vinculaciones entre economía sumergida y presión fiscal sólo sería posible a base de aplicar una especie de enorme ceteris paribus a la sociedad española, lo cual no parece especialmente adecuado en un momento en que se viven cambios sociales y políticos importantes. Por último, no se puede afirmar que la presión fiscal sea la causa de la ocultación porque así se afirma en círculos empresariales. En economía, como en sociología, la realidad de los hechos sociales no coincide necesariamente con la versión que de ellos ofrecen los actores-sujetos implicados. La coincidencia entre la hipótesis científica y el punto de vista del que vive desde dentro el problema no es tanto una verificación como un estímulo pa

ra continuar la investigación. Parafraseando a los funcionalistas, podríamos afirmar que los fenómenos sociales responden a causas aparentes y a causas latentes, que los que están inmersos en ellos suelen ser conscientes de las primeras pero no tanto de las segundas y que, en este sentido, la presión fiscal podría estar actuando a modo de cortina de humo que nos impide observar causas más profundas y más complejas.

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

El gran argumento esgrimido a favor del despido libre ha sido siempre la necesidad de someter las reglamentaciones laborales a las sagradas leyes del mercado y los consiguientes efectos benéficos sobre el nivel de empleo; pero, de hecho, el repliegue desarrollado por los sindicatos fueron los únicos que cumplieron los Pactos de la Moncloa - no se ha visto compensado por las dos contrapartidas que lo habrían justificado: concesiones extrasalariales dentro de las empresas y creación de nuevos empleos. La situación en el mercado de trabajo se ha seguido de

teriorando y la economía sumergida --si aceptamos que las estimaciones de Moltó son significativas-- ha seguido creciendo a buen ritmo. En consecuencia, los interrogantes planteados en torno a la relación entre presión fiscal y ocultación son, en buena medida, trasladables a la hipotética correlación entre economía sumergida y rigideces en el mercado de trabajo oficial. No deja de ser paradójico, por otra parte, que mientras la rigidez y el coste del trabajo alcanzan sus mayores niveles en las empresas más grandes --las suposiciones de Blas-Ruesga se basan en información relativa a unidades productivas de más de 500 trabajadores sea en las empresas más pequeñas donde, presumiblemente, los procesos de inmersión actúan con más fuerza. El problema es, por tanto, más complejo de como se plantea y debe ser analizado a la luz de otras variables.

Así pues, aunque la incidencia de la presión fiscal y de la rigidez del factor trabajo sobre la economía oculta es innegable, detener en este punto el análisis no nos llevaría demasiado lejos, porque desde el mismo momento en que se introduzca una reglamentación en el cuerpo social se estará introduciendo también un estímulo para soslayarla --con lo que el problema de la economía sumergida se diluye en otro mucho más general-- y porque cualquiera que sea el peso de estas variables --aún teniendo en cuenta las observaciones de Lafuente -- siempre será más barato actuar en condiciones sumergidas. Obviamente, nadie ha planteado la cuestión en términos absolutos sino de grado, pero todavía no se ha podido concretar hasta dónde debe reducirse la presión fiscal ni hasta dónde debe retirarse el Derecho del Trabajo para que la economía sumergida --que siempre existirá-- se convierta en un simple problema de represión de prácticas fraudulentas.

Por otra parte, no debe perderse de vista que, en la situación actual, cierta dosis de liberalismo no sería perjudicial para la economía española, todavía muy sofocada por cuarenta años de intervencionismo franquista arbitrario, corrupto e ineficaz. Como decíamos, una mayor transparencia a la hora de gastar el dinero público empujará hacia arriba el nivel a que la carga impositiva deviene tolerable, y es muy posible también que el problema no resida tan-

to en una presión fiscal inmoderada cuanto en la falta de equidad (racionalidad) con que se distribuye entre los diferentes agentes económicos. En este sentido, el sistema de financiación de la Seguridad Social, con la escasísima participación del Estado y con la discriminación que opera en contra de las empresas más generadoras de puestos de trabajo, ha sido señalado unánimemente como uno de los más poderosos generadores de trabajo negro.

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

Formación de la oferta de trabajo en el mercado clandestino:

Sobre las causas que actúan por el lado de la oferta tampoco han proliferado los estudios empíricos, a pesar de lo cual aquí no cabe plantear las matizaciones desarrolladas en el punto anterior, ya que han sido valoradas en todo caso — como causas coadyuvantes o de refuerzo, y a este nivel no parece aventurado suponer la existencia de vinculaciones entre ellas y los problemas que nos ocupan. Se trata de causas numerosas y de distinto significado, en buena medida conectadas a la crisis económica. Sin pretensiones de exhaustividad, apuntamos las siguientes. En primer lugar, los desequilibrios en la distribución de la renta, junto a los efectos de la sociedad de consumo, provocan la aparición de una diferencia entre la renta familiar disponible y la que se considera necesaria, diferencia que es consecuencia lógica de la dinámica social en las economías neocapitalistas, pero que también debe relacionarse con la contracción de los salarios reales provocada por la crisis.— La imposibilidad de conseguir un sobresueldo en el mercado oficial (ya no se hacen horas extraordinarias) y la mayor disponibilidad de tiempo libre fuerzan a los detentadores de empleos blancos a intentar acortar la diferencia ocupándose a tiempo par

cial en actividades negras, Pero la diferencia entre la renta disponible y la necesaria presiona también sobre los familiares que no gozan de un empleo convencional: "estudiantes" y amas de casa por una parte, parados subsidiados y jubilados (ambos insuficientemente retribuidos) por otra. Estos colectivos no están en condiciones de presentarse en el mercado de trabajo convencional, donde la competencia se ha exacerbado, debido a la falta de formación profesional, a que sus cualificaciones han quedado obsoletas, a sus específicas circunstancias personales o incluso a la no aceptación de las exigencias que conlleva un empleo en la sociedad industrial moderna. Por el contrario, la economía sumergida les ofrece puestos de trabajo más acordes con sus cualificaciones, tecnologías menos vanguardistas que siguen siendo rentables si se aplican en condiciones sumergidas, horarios más flexibles y compatibles con las labores domésticas, los estudios o el trabajo en la agricultura, y también la posibilidad más o menos ficticia de realizar una actividad independiente que permite un mayor control de las condiciones de trabajo y de vida, fenómeno este último que explicaría la aparición del llamado trabajo negro voluntario. La economía sumergida se constituye, en definitiva, como la alternativa al desempleo, al subempleo o a la inactividad.

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

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

EL TRABAJO A DOMICILIO EN EL PAIS VALENCIANO

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

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

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

Sin embargo, a partir de 1975 algo ha cambiado: mientras en los años sesenta estas irregularidades recibían una valoración social más bien negativa, se conectaban a la falta de profesionalidad de un empresariado incipiente y existía una cierta ilusión por integrar la producción en las unidades emergidas, por el contrario, a raíz de la crisis asistimos al desmantelamiento de las fábricas convencionales y a la ampliación y proliferación de las viejas bolsas de economía sumergida. Todo ello se ha visto acompañado por cambios importantes en la valoración social del fenómeno: ya no es algo negativo, sino la alternativa a la muerte de la empresa, la única respuesta viable al crecimiento de los costes, a la intensificación de la competencia internacional y al intrusismo de un Estado que sólo se hace presente a la hora de cobrar los impuestos.

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

Esta encuesta permite establecer una tipología en la que el trabajador a domicilio representativo es una mujer de mediana edad, casada con un obrero industrial, que compagina esta ocupación con las labores domésticas desde antes de la llegada de la crisis (vid. cuadro 4). Las empleadas full-time a domicilio son ge-

neralmente chicas jóvenes recién egresadas del sistema educativo que no han podido integrarse en el mercado de trabajo oficial. Se aprecia también la contribución del trabajo a domicilio al mantenimiento de explotaciones familiares que de otra forma no podrían funcionar. Este tipo de combinaciones son muy típicas del mercado de trabajo secundario y alimentan muchas veces las formas económicas sumergidas.

CUADRO 4

Actividades con las que se combina el trabajo a domicilio

Labores domésticas	181 (67'3)
ninguna	44 (16'4)
ayudas familiares	27 (10'0)
estudios	4 (1'5)
trabajo fábrica	2 (0'7)
otras respuestas	11 (4'1)
TOTAL	269(100'-)

FUENTE: E. Sanchis

Casi en el 90 por ciento de los casos, el trabajo a domicilio es una actividad complementaria respecto de la fuente principal de ingresos familiares, aunque en no pocas ocasiones constituye una parte importante de los mismos. Esta posición de trabajador adicional es una de las claves explicativas más significativas. A partir de ella se comprende la coexistencia de unos salarios muy bajos con unos índices de consumo y equipamiento de los hogares bastante aceptables: todas las viviendas visitadas disponían de agua corriente y luz eléctrica, y el hacinamiento era prácticamente inexistente. El cuadro 5 marca muy bien la distancia entre la situación de estas familias y la de los trabajadores a domicilio de la época de Marx. Llama la atención ese 20 por ciento que ya tiene televisión en color y también, por otras razones, ese otro 20 por ciento que aún no dispone de lavadora automática, compañera insustituible de la trabajadora a domicilio.

CUADRO 5Familias entrevistadas equipadas con ...

coche	182 (68)
TV Blanco y negro	221 (82)
TV color	54 (20)
radio	259 (96)
frigorífico	262 (97'4)
lavaplatos	5 (2)
lavadora automática	216 (80)
máquina de coser	213 (79'2)

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

Las instituciones de reclutamiento de trabajadores a domicilio son esencialmente informales. Como puede verse en el cuadro 6, los canales de acceso están relativamente diversificados y reflejan la variedad de situaciones en que se da el fenómeno. Aquí se adivina el interés que demuestran las mujeres por encontrar un trabajo de este tipo -muchas veces buscándolo en la fábrica que abandonaron al casarse- y el que demuestran las empresas por proporcionárselo. Se observa también cómo son las propias trabajadoras los agentes más importantes de propagación del fenómeno, incorporando a sus vecinas, familiares y amigas. Por lo tanto, el trabajo a domicilio registra una fuerte tendencia a difundirse de manera espontánea y autogenerada.

Muchas veces la fábrica distribuye trabajo entre varios pueblos que pueden estar a una distancia considerable de ella, frecuentemente también en otras regiones españolas. Entonces las relaciones directas no son posibles y hace su aparición un nuevo elemento de conexión entre las distintas unidades. En unos casos será un empleado de la sección de "trabajo fuera", quien con una furgoneta se encargue de entregar, revisar, recoger y pagar a las trabajadoras. En otros, surge la fi

CUADRO 6¿Quién le proporcionó el primer trabajo?

fui yo misma a la fábrica a ofrecerme	64 (23'8)
otra trabajadora a domicilio	60 (22'3)
un conocido o familiar que trabaja en la empresa	44 (16'4)
la propia empresa	44 (16'4)
el intermediario	44 (16'4)
fui yo misma a ofrecerme al intermediario	4 (1'5)
otras respuestas	9 (3'3)
TOTAL	269(100'0)

gura del intermediario, un individuo que controla una red de trabajadoras a domicilio entre las que reparte encargos de una o más fábricas. No tiene ninguna obligación contractual con las trabajadoras y tampoco las empresas las tienen para con él. Sus ingresos están en función de la diferencia entre el precio a que obtiene la faena y aquel al que la encarga. Por lo tanto, de él dependen en cierta medida las mejores o peores condiciones económicas en que se realiza el trabajo. En ocasiones se trata de personas dinámicas que han provocado el desplazamiento de las fábricas hacia zonas rurales o la evolución en éstas del trabajo a domicilio hacia la producción fabril, acabando por convertirse ellas mismas en pequeños empresarios.

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

En la mitad de los casos estudiados el trabajo era absolutamente manual, mientras que el resto de las mujeres se ayudaban de algún tipo de máquina. Esta máquina es, generalmente, propiedad de la trabajadora y ha sido comprada a plazos a un agente que no suele coincidir con el que facilita la faena. Muchas de las máquinas que funcionan en los hogares han quedado obsoletas para su utilización en la fábrica, por lo que se produce un cierto dualismo entre la tecnología que se aplica en el interior y la que se aplica en el exterior. En este sentido, el caso más claro es probablemente el de los tradicionales drapaires -figura híbrida entre el autónomo y el trabajador a domicilio- que trabajan por subcontrata en la industria textil con telares realmente vetustos. No es difícil encontrar empresas que han realizado su reestructuración tecnológica a base de endosar las viejas máquinas a sus trabajadoras a domicilio.

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

Como se ve en el cuadro 8, los jornales son bastante bajos: el 60 por ciento no superaban las 3.000 ptas. semanales (ptas. de 1979) por este concepto. Sin embargo, como entonces el salario mínimo interprofesional estaba fijado aproximadamente en 650 ptas diarias, no debe buscarse aquí la razón para recurrir al trabajo negro; se trata más bien de asegurarse una mayor flexibilidad en el empleo del trabajo y, sobre todo, de ahorrarse las cargas sociales, que constituyen un desembolso importante. Los salarios más altos se concentran en el calzado -debido indudablemente a la alta cualificación que requiere el trabajo de aparato- y los más bajos

CUADRO 7Niveles de dedicación al trabajo

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

CUADRO 8Ingresos semanales provenientes del trabajo a domicilio

hasta 3.000 ptas.	165 (61'3)
3.001 - 5.000 ptas.	68 (25'3)
más de 5.000 ptas.	34 (12'6)
TOTAL	267 (100)
No responder	2

en la manufactura de alpargatas. En la mitad de los casos estudiados había revisión periódica de los destajos que, paradójicamente, suele coincidir con la renovación de los convenios. Las remuneraciones resultan todavía más exiguas si tenemos en cuenta que casi el 40 por ciento de las mujeres reciben ayuda -en mayor o menor medida- de algún familiar en su trabajo. A pesar de ello, sólo un 45 por ciento consideró que su trabajo estaban mal o muy mal pagado, y el 40 por ciento nunca había mostrado su desacuerdo al dador de trabajo, ni siquiera de forma individual, ante la situación. Sin embargo, dado el aislamiento en que se desarrolla esta actividad, quizás debe señalarse como más destacable que el 30 por ciento ha protestado alguna vez los destajos de manera colectiva, incluso provocando situaciones de huelga de trabajadoras a domicilio, en las que han jugado un papel esencial los vínculos que se establecen entre ellas cuando se desplazan a entregar y recoger la faena.

En cuanto a las cargas sociales, sólo dos de las mujeres entrevistadas tenían derecho, como trabajadoras a domicilio, a las distintas prestaciones de la Seguridad Social. La pasividad con que se acepta esta situación depende de varios factores. En primer lugar, la mayoría -casi el 90 por ciento en la encuesta- disfrutaban indirectamente de cobertura asistencial a través de su relación familiar con un titular de cartilla. Por otra parte, las mujeres son conscientes de que uno de los incentivos más importantes para que las empresas organicen este tipo de actividad es precisamente las facilidades que ofrece cara a la elusión de las cargas sociales, y saben que exigir las sería como matar la gallina de los huevos de oro. El problema más grave se plantea en relación con ese algo más del 10 por ciento que no tienen acceso a ninguna de las prestaciones sociales. Pero el tema es tremendamente delicado y las soluciones deben llegar desde varias direcciones, porque no se trata tanto de aplicar la legislación como de modificarla. En una situación como la actual, con infinidad de empresas funcionando gracias a las moratorias concedidas por la Seguridad Social y a las posteriores amnistías fiscales, no puede cometerse la ingenuidad de exigir a los empresarios el cumplimiento, con los trabajadores "sumergidos", de las obligaciones que ya no pueden satisfacer con los convencionales.

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

En primer lugar, interesa conocer la experiencia laboral de las mujeres que se presentan en el mercado de trabajo a domicilio: el 43'5 por ciento de ellas nunca estuvo sometido a un contrato de trabajo formalizado, el 41'6 por ciento trabajaron alguna vez en fábrica, normalmente en línea de producción y el 14'5 por ciento restante conoció el trabajo asalariado pero no en fábrica. El cuadro 9 explicita la última actividad realizada antes de ocuparse a domicilio.

CUADRO 9Dedicación inmediatamente anterior al trabajo a domicilio

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

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

CUADRO 10Motivo principal por el que se puso a trabajar a domicilio

Completar los ingresos familiares	73 (27'1)
matrimonio	51 (19'0)
nacimiento hijo	25 (9'3)
el marido no quiere que trabaje fuera de casa	10 (3'7)
no le gusta trabajar en la fábrica	10 (3'7)
se quedó sin trabajo	20 (7'4)
no hay otra posibilidad	36 (13'4)
otras respuestas	44 (16'4)
TOTAL	269 (100)

Como en el caso anterior, en función del motivo manifestado pueden diferenciarse dos grupos de trabajadoras articulados, por una parte, en torno a las 56 mujeres (20'8 por ciento) que se remiten a las dificultades del mercado de trabajo, y por otra, en torno a las 96 mujeres (35'7 por ciento) que aducen razones de índole personal como motivo para trabajar a domicilio. Las "otras respuestas" incluyen cuestiones como la inercia social, el aburrimiento y el estado de salud propio o de algún familiar, y por lo tanto son reconducibles al segundo grupo. ^{(Respecto} a "completar los ingresos familiares", es obviamente una respuesta de distracción que oculta alguno de los verdaderos motivos. Finalmente, dentro de las razones de índole personal, podemos distinguir las "subjetivas" -ligadas a posiciones ideológicas- de las "objetivas", ligadas a una falta de equipamientos sociales que hacen imprescindible la presencia de la mujer en el hogar. En consecuencia, nos encontramos ante dos grupos fundamentales de mujeres: las voluntarias y las forzosas del trabajo a domicilio, cuyo tamaño aproximado pueda definirse a la luz de los datos siguientes. El 65 por ciento ^{piensa} que el trabajo a domicilio es un tipo de actividad más adecuado para las mujeres, sólo 25 por ciento se mostraron de acuerdo con que "la mujer debería trabajar igual que el hombre", el 46 por ciento se manifiesta favorable a la reducción del trabajo femenino como medida contra el paro, y una gran mayoría -vid. cuadro 11- valora positivamente el trabajo a domicilio por su flexibilidad para combinarse con las obligaciones domésticas. Por lo tanto, es razonable suponer que un contingente de mujeres no superior al 35 por ciento, accede al trabajo a domicilio ante la imposibilidad objetiva de encontrar una alternativa de ocupación. Esta imposibilidad hay que atribuirle en algo más del 20 por ciento a la crisis económica, y en algo más del 10 por ciento a la falta de equipamientos sociales. El resto, es decir, un 60 por ciento aproximadamente, constituye el voluntariado del trabajo a domicilio, mujeres que sustentan actitudes sociales más bien conservadoras y que personifican la vigencia de las ideologías tradicionales sobre la familia y sobre el rol que debe desempeñar la mujer en la sociedad. Porque, como han señalado M. Guilbert y V. Isambert-Jamati, la trabajadora a domicilio se encuentra espiritualmente mucho más cerca del ama de casa que de la obrera, y las razones que invocan muchas mujeres para no trabajar son las mismas que apuntan otras muchas para trabajar a domicilio.

CUADRO 11

¿De estas dos opiniones sobre el trabajo a domicilio, cual cree Vd. que es la más adecuada?

El trabajo a domicilio va contra los intereses de las trabajadoras, tendría que estar prohibido y se nos debería asegurar un trabajo en la fábrica:	89 (33'09)
El trabajo a domicilio es beneficioso para las trabajadoras, pues nos permite obtener unos ingresos sin desatender las obligaciones familiares:	169 (62'83)
No contesta, no se define:	11 (4'09)
TOTAL:	269 (100)

Pero los elementos de oferta no pueden explicar por sí solos la proliferación de la industria subterránea, que debe relacionarse también con el agotamiento del modelo de industrialización espontánea, consecuencia del fuerte incremento de los salarios, de los impuestos (Seguridad Social) y de las materias primas, así como del aumento de la competencia mundial provocado por los cambios operados en la división internacional del trabajo. Ante este nuevo escenario las empresas tienen básicamente dos posibilidades: intentar una salida progresiva, evolucionando hacia la producción de bienes de consumo de mayor valor añadido o incluso de tecnologías susceptibles de ser exportadas a los nuevos países productores, o bien escapar hacia atrás recurriendo a la economía subterránea, es decir, buscar el tercer mundo en casa.

Para comprender el grado en que se recurre a una u otra salida, es preciso introducir en el análisis las peculiaridades específicas de cada sector productivo; sin embargo, por encima de éstas, una investigación de Josep Picó permite establecer relaciones entre la tendencia a sumergirse y la caracterización sociológica del pequeño y mediano empresario. El empresario industrial valenciano -y en buena medida también el español- acusa una gran falta de formación teórica, lo que en parte explica su inclinación por las operaciones especulativas y su debilidad por la búsqueda del negocio a corto plazo. El nivel de separación entre propiedad y -

gestión de la empresa, permanece todavía muy por debajo del alcanzado en los países más industrializados, por tanto hay una confusión entre patrimonio particular y capital social que incrementa el temor al riesgo. Por último, el modelo autoritario-paternalista durante tanto tiempo vigente en las relaciones laborales, todavía no ha sido cambiado totalmente por otro basado en el pragmatismo y la negociación. En este cuadro, la gestión económica tiende a hacer propios los fines de conservación y mantenimiento de la posición social alcanzada, que son los de la familia, y a rechazar aquellas soluciones tecnológicas y organizativas que pueden imponer, con el aumento de las dimensiones, una pérdida de poder en la empresa. En otras palabras, el recurso a la economía subterránea permite restablecer el orden en las relaciones laborales, prolongar la vida de formas organizativas internas caducas y conseguir una tregua en el mercado internacional. Por lo tanto, no es sino una falsa respuesta que está prolongando la agonía de una industria sumida en una profunda crisis estructural y que deberá asentarse sobre nuevas bases en el futuro. La búsqueda de estas nuevas bases se ve dificultada por una debilidad financiera que hunde sus raíces en el feroz individualismo empresarial, en el superfraccionamiento de los capitales y en la escasa sensibilidad que el Estado ha mostrado siempre hacia los problemas de la pequeña y mediana empresa.

Hay, en definitiva, una incapacidad para presionar sobre el centro político y financiero, que cierra la entrada a esa especie de "Hospital de Industrias" que el Estado reserva para los grupos oligárquicos; así, la economía subterránea es para la pequeña empresa lo que tantas veces ha significado la participación estatal para la grande: una forma de cargar sobre el cuerpo social la ineficacia empresarial.

CONCLUSION

La economía subterránea se materializa como problema al estudiar las consecuencias, o falta de consecuencias, de la crisis económica sobre el tejido social. Con la crisis se produce un corrimiento de la frontera entre actividades emergidas y sumergidas, que imprime a estas últimas un ritmo de propagación muy superior al de la economía oficial. Se sospecha que el Estado controla (tasa) una parte cada vez menor de la actividad productiva, y que la fuerza de trabajo excedentaria

está encontrando un acomodo en los mercados paralelos. Contemporáneamente se detectan cambios en la valoración social del fenómeno, el cual, de actividad residual - digna de ser soslayada mediante actuaciones represoras, se ha convertido en una - aséptica fórmula por la que las unidades productivas y familiares se adaptan a las nuevas condiciones económicas.

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

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

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

A un primer nivel de análisis, la crisis ha convertido la presión fiscal y las rigideces y alto costo del trabajo en el mercado oficial en obstáculos insuperables para la continuación de muchas actividades productivas en condiciones emergidas. Pero estos elementos -que pueden valorarse como causas inmediatas- ad

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

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

dad de atacar el problema con intervenciones más modestas y sensibles a las peculiaridades específicas de cada caso concreto.

RODRIGUEZ LOPEZ, J.: "Demanda de empleo y productividad en España, 1974-78", en -
Información Comercial Española, nº 553, septiembre, 1979.

RUESGA BENITO, S.: "Desempleo y mercado clandestino de trabajo", en EL PAIS, de 16-4-82.

SANCHIS GOMEZ, E.: El trabajo a domicilio en el País Valenciano. Una aproximación a la economía sumergida. Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Valencia, 1982 (inédita).

SANCHIS GOMEZ, E.: "Industria subterránea y crisis económica en el País Valenciano. El final de un modelo de crecimiento", en Información Comercial Española, nº 587, julio 1982.

VAZQUEZ ARANGO, C.: "Activités composant l'économie occulte en Espagne et facteurs déterminants de son ascension", Ponencia presentada al Seminario organizado por Futuribles para el programa FAST de las Comunidades Europeas Arc-et-Senans. (Francia), octubre 1981.

VAZQUEZ ARANGO, C. y TRIGO PORTELA, J.: "Las vías de transformación de la economía formal en irregular. De la explicación teórica a la evidencia empírica" en Información Comercial Española, nº 587, julio 1982.

Roma, 16 giugno 1981

IL SEGRETARIO GENERALE

Gent. Prof.
 José Picó López
 Plaça Alfonso el Magnànim, 1

VALENCIA 3

Caro professor Picó,

faccio seguito alla lettera del 11 marzo u.s. con la quale il prof. Gallino La invitava ad assumere la responsabilità dell'organizzazione del gruppo di lavoro spagnolo per la preparazione del Convegno internazionale sull'economia sommersa ed invisibile, per informarla circa le scadenze per l'invio delle relazioni predisposte da ogni gruppo nazionale.

Il Convegno si svolgerà a Roma nell'ottobre del prossimo 1982, sarà pertanto opportuno che le tre relazioni giungano alla segreteria del Consiglio Italiano per le Scienze Sociali (Viale Mazzini, 88 - 00195 Roma) entro e non oltre le date seguenti:

- entro il 31 dicembre 1981, la bibliografia nazionale sull'economia sommersa ed invisibile organizzata in modo ragionato e sistematico;

- entro il 31 marzo 1982, la relazione a carattere metodologico e/o monografico sugli aspetti più importanti della ricerca e/o le situazioni che caratterizzano le realtà dell'economia sommersa ed invisibile del paese considerato;

- entro il 30 giugno 1982, la relazione sulla situazione nazionale dell'economia sommersa ed invisibile: stato, condizioni, misura.

Queste date sono state stabilite soprattutto tenendo conto del tempo necessario alla riproduzione dei singoli elaborati e al loro invio, con un congruo margine di anticipo, a tutti gli studiosi che interverranno al Convegno.

Per Sua conoscenza Le unisco infine il testo in lingua inglese del Programma del Convegno e l'elenco dei nove gruppi di lavoro nazionali che partecipano all'iniziativa, con l'indicazione dei rispettivi responsabili del loro coordinamento.

Resto a Sua disposizione per ogni altro chiarimento e precisazione e La prego di gradire i migliori saluti.

luc

(Romano Coddetta)

e p. c.

Prof. Enrique SANCHIS
Universitat de Valencia

Allegati

CONSIGLIO ITALIANO PER LE SCIENZE SOCIALI

LISTE DES COORDINATEURS DES GROUPES DE TRAVAIL NATIONAUX

- CANADA: prof. M. Charl JEANNERET - Université de Ottawa
- FRANCIA: prof. Ignacy SACHS - Centre International de Recherche sur
l'Environnement et Développement -
CIRED, l'Ecole des Hautes Etudes en
Sciences Sociales - Paris
- GERMANIA: prof. Joseph HUBER - Freie Universität - Berlin
- INGHILTERRA: prof. J.T. GERSHUNY - Sussex University - Falmer
- ITALIA: prof. Paolo LEON - Università di Venezia
- JUGOSLAVIA: prof. Dusko SEKULIC - Università di Zagabria
- SPAGNA: prof. Joseph PICO' LOPEZ - Universidad de Valencia
prof. Enrique SANCHIS - Universidad de Valencia
- STATI UNITI: prof. Joseph LA PALOMBARA - Yale University - Connecticut -
U.S.A.
- UNGHERIA: prof. Peter GALASI - Université des Sciences économiques -
Budapest

Proposta di un convegno internazionale sul tema:
ECONOMIA SOMMERSA, CONFLITTI SOCIALI E AVVENIRE
DELLE SOCIETA' INDUSTRIALI

Le strutture produttive e l'organizzazione socia-
le in trasformazione

(ottobre-novembre 1982)

Queste proposte derivano dall'incontro di lavoro tra studiosi italiani, francesi e spagnoli svoltosi a Roma il 16-18 ottobre 1980 per iniziativa del Consiglio Italiano per le Scienze Sociali, e sono presentate a enti istituzionali e centri di ricerca di vari paesi interessati al tema dell'economia sommersa al fine di sollecitare la loro collaborazione per l'organizzazione del convegno.

PUNTI DI RIFERIMENTO

- a) Si ritiene importante che il convegno adotti, sia nei lavori preparatori, sia nello svolgimento, uno schema di definizione dell'economia sommersa il più ampio possibile, senza rigidità e chiusure precostituite. Allo stato attuale delle ricerche non sembra infatti né possibile né utile pervenire ad una definizione statica, di tipo tassonomico, dell'economia sommersa. Zone di economia sommersa si ritrovano in vari settori della produzione di beni e di servizi: mercantile e non mercantile, monetarizzata e non monetarizzata, legale ed illegale, contabilizzata e non contabilizzata. La zona sommersa di ciascuno di questi settori della produzione, che in parte si combinano e si sovrappongono, varia da un paese all'altro e da un periodo all'altro. In tali oscillazioni di ciò che è dentro e ciò che è fuori dall'economia sommersa si riflettono problemi economici, politici e sociali propri di ciascun paese.
- b) Il suddetto quadro di riferimento generale deve essere suddiviso ai fini dei lavori preparatori del convegno in campi specifici, che ciascun gruppo di lavoro dovrà incaricarsi di definire.
- c) Occorre portare grande attenzione alle origini storiche degli studi sull'economia sommersa, nonché alle preoccupazioni e agli obiettivi di coloro che a vario titolo se ne occupano, come studiosi o come soggetti sociali o come politici. Le ragioni per cui ci si occupa e preoccupa di economia sommersa in Italia sono presumibilmente diverse dalle ragioni per cui ci si occupa di essa in Ungheria o negli Stati Uniti, e tali differenze devono essere tenute in debito conto.
- d) Nelle relazioni che verranno presentate al convegno si dovrà dare la massima importanza ai fatti ed alle cifre, mirando tuttavia ad inquadrare gli uni e le altre in adeguati modelli.

li teorici.

- e) Entro ciascuna società si osservano realtà locali differenti, in termini di economia sommersa. Queste differenze regionali, ed il loro collegamento con il quadro nazionale, dovrebbero trovare adeguato riscontro nelle relazioni di base.
- f) Il convegno dovrebbe svolgersi con un orientamento fortemente comparativo, al fine di individuare differenze ed affinità significative tra le varie situazioni nazionali.
- g) Il convegno non dovrebbe limitarsi a fare il punto sullo stato di cose esistenti, per quanto ciò sia fondamentale, ma guardare al futuro dell'economia sommersa e dei suoi rapporti con l'economia istituzionale. In particolare, si tratterà di stabilire caso per caso - diverse e contraddittorie essendo molte realtà locali e nazionali - se l'economia sommersa prefigura un'organizzazione sociale che tende ad un miglior rapporto tra costi e benefici del progresso tecnico, oppure non rappresenta una forma di chiusura verso il futuro che si dovrebbe superare.
- h) I lavori del convegno dovrebbero essere impostati in una prospettiva multidisciplinare, atta a coinvolgere oltre ad economisti, sociologi e statistici anche storici, giuristi, antropologi ed altri.
- i) Il convegno dovrebbe in ultimo formulare proposte atte a far emergere l'economia sommersa ove questo appaia utile per la maggioranza dei soggetti coinvolti, oppure a farne evolvere le forme in iterazioni non patologiche dove l'emersione non appaia opportuna o non sia semplicemente possibile.

OBBIETTIVI DEL CONVEGNO

- 1) Precisare il significato economico, politico, culturale dell'economia sommersa come espressione di varie forme di interazione conflittuale tra differenti modelli di sviluppo, tra iniziativa privata e normativa pubblica, tra classi sociali, tra i sessi, tra diversi modelli di cultura, tra differenti formazioni sociali.
- 2) Compiere una prima analisi comparata, qualitativa e quantitativa dell'economia sommersa individuabile in società aventi sostegni economici differenti ed arrivate a diversi livelli di sviluppo. Per le società che presentano maggiore interesse da questo punto di vista rientrano presumibilmente Francia,

Germania Federale, Italia, Inghilterra, Jugoslavia, Polonia, Ungheria; il Canada e gli Stati Uniti; il Giappone. La scelta definitiva delle società da includere in questa sorta di campione sarà condizionata dal fatto di poter contare o meno su gruppi di ricerca già attivi in questo campo nella società considerata.

- 3) Approfondire gli aspetti metodologici della ricerca interdisciplinare sull'economia sommersa; proporre criteri più efficaci di osservazione e di misurazione; consolidare e sviluppare il quadro concettuale o schema di riferimento in cui dovrebbero collocarsi tutte le ricerche empiriche; sviluppare gli aspetti terminologici e tassonomici delle categorie in cui si possono articolare fenomeni, tipi, soggetti della economia sommersa.
- 4) Discutere criticamente le prospettive dell'economia sommersa, tenendo conto delle diverse realtà nazionali e regionali. Occorre formulare risposte documentate a interrogativi quali: qual'è il futuro dell'economia sommersa ove non si intervenga su di essa? E' destinata ad espandersi o a contrarsi, ed in quali aree? Sono opportune strategie politiche-economiche dirette a far emergere globalmente l'economia sommersa, ovvero a portarla per intero nell'area dell'economia istituzionale, od occorre distinguere tra settori di cui l'emersione è necessaria per migliorare la governabilità dei sistemi economici, e settori che è consigliabile invece lasciare sommersi? Quali forme inedite di organizzazione sociale si possono proporre sulla base di quella gigantesca sperimentazione collettiva che è comunque in atto tramite l'economia sommersa? Quali tipi di rapporto più efficace si possono stabilire tra l'economia di produzione su grande scala con tecnologie avanzate, e produzione su piccola scala (familiare, domestica, comunitaria) capace di utilizzare sia tecnologie leggere, sia tecnologie dure ma decentrate, come l'informatica?
- 5) Stabilire collegamenti più intensi e regolari, e forme di comunicazione più efficaci tra i molti gruppi di studiosi appartenenti a discipline varie che si occupano di economia sommersa in differenti paesi.

ORGANIZZAZIONE E LAVORI PREPARATORI

L'organizzazione del convegno sarà curata dal Consiglio Italiano per le Scienze Sociali in collaborazione con gruppi di ricerca nazionali interessati al convegno, a partire da quelli presenti all'incontro di Roma, e con quegli enti italiani e stranieri che vorranno condividere l'onere finanziario e logistico del convegno stesso.

I gruppi di lavoro dovranno impegnarsi a preparare nell'arco di 18 mesi circa dal gennaio 1981, i seguenti documenti:

- a) Una bibliografia internazionale, classificata ed annotata, dell'economia sommersa. Occorrerà predisporre per tempo uno schema comune, che i rispettivi gruppi utilizzeranno per redigere una bibliografia relativa al loro paese, da inviare poi al CSS che l'integrerà con tutte le altre.
- b) Una relazione generale sulle dimensioni, sulla tipologia e sul significato dell'economia sommersa nelle società prese in considerazione. La stesura finale di questa relazione dovrebbe essere effettuata da non più di due o tre persone designate dai gruppi di lavoro.
- c) Una relazione generale sullo stato delle ricerche, i centri attivi, i problemi metodologici tipici degli studi sull'economia sommersa. Anche questa relazione dovrebbe essere affidata nella fase finale a non più di due o tre studiosi.
- d) Un rapporto di sintesi sulla fenomenologia, sulla struttura complessiva e sulle dimensioni dell'economia sommersa nel proprio paese. Ogni gruppo di lavoro nazionale dovrà preparare uno di tali rapporti, tenendo presente i punti di riferimento indicati all'inizio.
- e) Due o tre rapporti su problemi specifici particolarmente rilevanti delle ricerche sull'economia sommersa. Ad esempio: problemi di misurazione; problemi di concettualizzazione; problemi dell'analisi comparata; problemi propri della ricerca interdisciplinare. Si tratterà di stabilire quali gruppi di ricerca nazionali si occuperanno dell'uno o dell'altro tema.
- f) Due o tre relazioni sulle prospettive future dell'economia sommersa, con particolare riguardo all'obiettivo numero 4) sopra indicato. Anche qui si tratterà di stabilire quali gruppi se ne occupano.

Gli organi del CSS prenderanno via via contatto con i gruppi di ricerca per accogliere e coordinare le loro indicazioni circa

il modello più efficace di divisione del lavoro necessario per preparare, prima dell'inizio del convegno, tutta la suddetta documentazione.

SVOLGIMENTO DEL CONVEGNO

Il convegno non dovrebbe avere più di 200 partecipanti. E' prevedibile che i lavori occupino almeno quattro giornate, così suddivise a titolo di primissima ipotesi:

- I° Giornata: Relazione generale sulla diffusione dell'economia sommersa;
Relazione generale sullo stato della ricerca;
Primo gruppo di rapporti di sintesi sulle realtà nazionali.
- II° Giornata: Secondo gruppo di rapporti di sintesi sulle realtà nazionali e, al pomeriggio, gruppi di lavoro sui problemi di metodo e sulle prospettive della economia sommersa.
- III° Giornata: Gruppi di lavoro sui temi di cui sopra.
- IV° Giornata: Relazioni conclusive dei gruppi di lavoro e dibattito sulle prospettive dell'economia sommersa.

Roma, novembre 1980

Proposal for an International Conference on:

THE HIDDEN ECONOMY, SOCIAL CONFLICTS AND
THE FUTURE OF INDUSTRIAL SOCIETIES

Productive Structures and Changing
Social Organization

(October-November 1982)

These proposals grew out of a meeting of Italian, French and Spanish scholars held in Rome, October 16-18, 1980 on the initiative of the Consiglio Italiano per le Scienze Sociali, and are presented to institutional entities and research centers of various countries concerned with the subject of the hidden economy with the aim of soliciting their collaboration in organizing the conference.

REFERENCE POINTS

- a) It is deemed important that the conference adopt, in both its preparatory work and when it is in session, the broadest possible scheme of definition, one that is neither inflexible nor has pre-conceived boundaries. Given the present state of research, it seems neither possible nor worthwhile to reach a static, taxonomic definition of the hidden economy. Zones of hidden economy can be discovered in various sectors of the production of goods and services: commercial and non-commercial, monetized and non-monetized, legal and illegal, recorded and unrecorded. The hidden zone of each of these sectors of production, which in part coincide and overlap, varies from one country and from one period to another. These fluctuations of elements inside and outside the hidden economy

reflect the economic, political and social problems peculiar to each country.

- b) The general frame of reference given in point a) must be sub-divided, for the purposes of the preparatory work of the conference, into specific fields, which each work group will have the responsibility of defining.
- c) Significant attention must be focused on the historical origins of the studies of the hidden economy, as well as on the worries and objectives of those who, for various reasons, are involved with it, such as scholars, social subjects or politicians. The reasons why the hidden economy is studied and is a source of concern in Italy are presumably different than the reasons one might find in Hungary or in the United States, and these differences must be duly considered.
- d) The papers to be presented at the conference must give the utmost importance to facts and figures, while aiming to set them both in adequate theoretical models.
- e) In terms of hidden economy, each society reveals different local situations. These regional differences, and their relationship to the national situation, must be brought out in the fundamental papers.

- f) The conference must have a highly comparative orientation in order to single out significant differences and affinities between the various national situations.
- g) The conference should not merely present a picture of the existing state of affairs, although this is a fundamental task; it should also consider the future of the hidden economy and its ties with the institutional economy. In particular, it should establish case by case - since many local and national situations are different and contradictory - whether the hidden economy prefigures a social organization that attempts to achieve a better ratio of the costs and benefits of technical progress or whether, instead, it might represent a form of preclusion toward the future it should surpass.
- h) The work of the conference should be established in a multidisciplinary framework which should involve not only economists, sociologists and statisticians but also historians, jurists, anthropologists and others.
- i) The conference should, finally, formulate proposals that would help foster the emergence of the hidden economy where this seems beneficial to the majority of subjects concerned, or else help the manifestations of the hidden economy evolve in non-pathological

iterations where its emergence might seem inopportune or, simply, impossible.

OBJECTIVES OF THE CONFERENCE

- 1) To clarify the economic, political and cultural significance of the hidden economy as the expression of various forms of conflictual interaction between different models of development, between private enterprise and public normative law, between social classes, between sexes, between different cultural models and between different social groups.
- 2) To achieve a first comparative analysis, qualitative and quantitative, of the hidden economy as it is identified in societies that have different economic foundations and have reached different levels of development. The societies that seem most interesting from this point of view are, presumably, France, the Federal Republic of Germany, Italy, the United Kingdom, Yugoslavia, Poland, Hungary; Canada and the United States; Japan. The definitive selection of the societies to be included in this sort of sample will depend on whether the conference can count on work groups already active in this field in the society considered.
- 3) To thoroughly examine the methodological aspects of interdisciplinary research on the hidden economy;

to propose more effective guidelines for observation and measurement; to consolidate and develop the conceptual framework or frame of reference in which all empirical research should have a place; to develop the terminological and taxonomic aspects of the categories in which the phenomena, types and subjects of the hidden economy can be expressed.

- 4) To critically discuss the prospects of the hidden economy, while accounting for the different national and regional situations. Well-documented answers must be formulated for such questions as: what is the future of the hidden economy where no action is taken in its regard? Is it destined to expand or shrink, and in what areas? Are political-economic strategies designed to help the hidden economy emerge as a whole worthwhile (in other words, bring it, in its entirety, into the area of the institutional economy)? Or should distinctions be made between sectors whose emergence is necessary to improve the governability of the economic systems and sectors which are better left hidden? What new forms of social organization can be proposed on the basis of this gigantic collective experiment that is, in any case, underway through the hidden economy? What types of more effective relations can be established between the economics of large-scale production with advanced tech-

nologies and small-scale production (family, domestic, community) capable of utilizing light technologies and heavy, but decentralized, technologies, such as computers?

- 5) To establish more intensive and regular ties and more effective forms of communication between the numerous groups of experts in various disciplines that study the hidden economy in different countries.

ORGANIZATION AND PREPARATORY WORK

The Consiglio Italiano per le Scienze Sociali will be responsible for organizing the conference, in collaboration with national research groups interested in the conference, first of all those represented at the Rome meeting, and also with the Italian and foreign entities that will share the financial and logistical burden of the conference.

The work groups will be required to draw up the following documents over a period of 18 months starting from January 1981:

- a) A classified and annotated international bibliography on the hidden economy. A common form must be prepared in advance and will be used by the respective groups in drawing up a bibliography for their country. The bibliographies will be sent to the Consiglio Italiano per le Scienze Sociali, which will integrate them.

- b) A general paper on the dimensions, typology and significance of the hidden economy in the societies to be examined. The final draft of this paper should be the work of no more than two or three experts, to be selected by the work groups.
- c) A general paper on the state of research, the most active centers and the methodological problems specific to studies on the hidden economy. The final draft of this paper should likewise be the task of no more than two or three scholars.
- d) A short paper on the phenomenology, overall structure and dimensions of the hidden economy in each country. Each national work group must prepare such a paper, taking into consideration the reference points given at the start of this paper.
- e) Two or three papers on particularly important specific problems of research on the hidden economy. For example: problems of measurement; problems of conceptualization; problems of comparative analysis; problems specific to interdisciplinary research. The assignment of specific topics to each national research group will have to be established.
- f) Two or three papers on the future prospects of the hidden economy, with particular attention to objective 4) mentioned above. In this case, too, the assignment of topics will have to be decided on.

The organs of the Consiglio Italiano per le Scienze Sociali will contact the research groups to receive and co-ordinate their opinions on the most effective model of the division of labor needed to prepare, prior to the conference, all the above-mentioned documentation.

ORGANIZATION OF THE CONFERENCE

The conference should have no more than 200 participants. The work is expected to occupy at least four days, which, in a very preliminary hypothesis, may be sub-divided as follows:

- 1st Day: General paper on the dissemination of the hidden economy;
General paper on the state of research;
First group of short papers on the national situations.
- 2nd Day: Second group of short papers on the national situations and, in the afternoon, work groups on methodological problems and the prospects of the hidden economy.
- 3rd Day: Work groups on the above-mentioned subjects.
- 4th Day: Concluding reports of the work groups and debate on the prospects of the hidden economy.

Rome, November 1980.