

# LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En este artículo, **Aurelio Martínez Estévez** y **Leandro García Menéndez** realizan una primera exploración sobre las bases del crecimiento de la economía sumergida en la Comunidad Valenciana, así como sobre su funcionamiento y los niveles de aceptación social del fenómeno.

Se presentan como principales factores determinantes del auge de la economía sumergida la creciente presión fiscal, los incrementos salariales y la carga que supone para las empresas la Seguridad Social. Se señala cómo existe un alto nivel de tolerancia social con la economía sumergida, tanto por parte de los obreros, como de los empresarios y de la sociedad en su conjunto, de lo que es un indicio no desdeñable el hecho de que una parte importante de los pagos en este tipo de transacciones se realicen mediante talón bancario.

Otras aportaciones resaltables de este trabajo son la descripción de los mecanismos de funcionamiento de esta actividad, incluyendo su irradiación a otras regiones, algunas tan lejanas como Extremadura y Andalucía Occidental; la constatación de que esta actividad no se desarrolla mejorando la tecnología y cuidando el diseño (como a veces ocurre en Italia) sino para evitar tener que hacerlo y rentabilizar maquinaria obsoleta y producción de baja calidad. Finalmente, se da un toque de atención sobre las condiciones, peligrosas para la salud, en que se desarrolla el trabajo en este tipo de actividades.

## I. INTRODUCCION

**L**A aproximación al análisis de la economía sumergida exigía, incluso desde la concreta perspectiva espacial de una Comunidad Autónoma como la Valenciana, una perfecta delimitación conceptual y sectorial que propiciara la realización de un cuestionario detallado y la obtención de unas conclusiones precisas.

Tradicionalmente los trabajos llevados a cabo en este campo o bien eran excesivamente generales y, en consecuencia, únicamente posibilitaban una aproximación global al mismo, con evidentes lagunas e imprecisiones, o bien se planteaban análisis sectoriales concretos. Por todo ello, la realización del presente trabajo se planteó desde dos perspectivas básicas: por un lado, una cierta concreción sectorial que permitiera una profundización y

mejor conocimiento de los sectores analizados, y, por otro, una cierta exhaustividad en la información solicitada y la problemática analizada que facilitara una posible generalización de las conclusiones apuntadas. Se seleccionaron los sectores del mueble, juguete, calzado, joyería, transformados metálicos y confección, que se configuraban como los más característicos y proclives al desarrollo de la economía sumergida en la Comunidad Valenciana.

Al mismo tiempo, se optó por una selección cualitativa de empresarios (6), asesores (6), sindicalistas (4) y trabajadores no afiliados (3) hasta un total de 19, como vía de información y conocimiento de la problemática que presentaba la economía sumergida en los sectores seleccionados. El procedimiento consistió en conversaciones exhaustivas y detalladas con tales personas, en las que se pasó revista a un cuestionario, previamente elaborado, con unas 100 preguntas centrales. La elaboración de los resultados no ha permitido, en consecuencia, una cuantificación, dada la limitación de encuestados por sectores y el procedimiento valorativo utilizado.

Como contrapartida, dicha opción nos ha permitido un conocimiento profundo y detallado de las formas, métodos operativos, factores explicativos, funcionamiento, costes y mecanismos concretos de actuación de la economía sumergida, difícilmente obtenibles por los procedimientos tradicionales de encuesta. Los resultados, apuntados sucintamente en el trabajo, permiten una mejor y más profunda comprensión del problema de la economía sumergida, especialmente en la economía valenciana.

## II. ALGUNAS CUESTIONES PREVIAS

De entrada, la primera precisión que debemos realizar consiste en la delimitación de la economía sumergida. Al margen de las múltiples denominaciones con las que aparece recogido el problema objeto de estudio, consideramos positivo, desde la perspectiva del presente trabajo, asumir la barrera de la Contabilidad Nacional como el límite que nos va a establecer la diferencia entre la economía oficial y la que en lo sucesivo denominaremos como economía subterránea o sumergida, bien entendido que esta calificación no encierra una connotación determinada, que no sea la simple constatación y apreciación de su no oficialidad y, en consecuencia, su alejamiento de los circuitos convencionales, circunstancias que imposibilitan su cuantificación.

A su vez, esta definición implica *de facto* la consideración del tema desde el punto de vista más comúnmente aceptado, excluyendo por un lado, las actividades específicamente delictivas (drogas, etc.) y, por otro, aquellas que, por cuestiones metodológicas convencionales a nivel internacional, no son incorporadas en el cómputo y cuantificación de las macromagnitudes, tal y como sería el caso del trabajo doméstico, obligado ejemplo al respecto.

Una segunda e importante observación se refiere a la paulatina toma de posición que las autoridades, partidos políticos, sindicatos y opinión pública en general, están adoptando ante la evolución y generalización de la economía sumergida. Las implicaciones de todo tipo que dicho pro-

ceso está reportando se han traducido en que su análisis haya rebasado el ámbito puramente académico o de investigadores e investigaciones aisladas, produciéndose una auténtica multiplicación y proliferación de la literatura existente acerca del tema (1).

Ahora bien, esta amplia difusión y tratamiento de la economía sumergida está exigiendo una clara reorientación de ese esfuerzo investigador, canalizándolo hacia líneas concretas que permitan una adecuada articulación de programas de investigación. Esto es, pensamos que un problema de tanta trascendencia social y con tal cúmulo de implicaciones de todo tipo no debería quedar vinculado exclusivamente a líneas y proyectos de investigación individuales, sino que está demandando una coordinación de esfuerzos, apoyo institucional y concreción de las grandes tareas pendientes en dicho campo, al objeto de rentabilizar científica y socialmente tales iniciativas, mejorando su conocimiento y, en consecuencia, las posibilidades de solución.

En esta línea, una primera necesidad vendría dada por la exigencia de contar con estimaciones más precisas en torno a la implantación y difusión del fenómeno, puesto que resulta evidente que, a los ojos de un espectador no introducido en el tema, facilitar datos y cuantificaciones acerca de la economía sumergida que oscilan entre el 1 y el 25 % del PIB parece realmente poco serio (2). En efecto, a pesar de las dificultades inherentes al tema que nos ocupa y que nos obliga a valorar positivamente tales esfuerzos cuantificadores, no podemos dejar de señalar que metodologías, más o menos estudiadas y trabajadas, que nos inducen a fi-

jar márgenes tan amplios de dispersión, carecen de seriedad científica y obligan a reconsiderar el tratamiento realizado hasta el presente, canalizándolo por cauces bien distintos. Sin embargo, la exigencia de cuantificaciones fiables resulta imprescindible para el conocimiento del fenómeno y su adecuado tratamiento.

Vinculada directamente con la carencia de información fáctica válida nos encontramos con toda la problemática derivada de la implementación de una política económica basada en un conocimiento insuficiente de la realidad económica sobre la que se pretende incidir. En realidad, las distorsiones asociadas a una determinada magnitud del fenómeno alcanzan incluso a los propios criterios de formulación. Las manifestaciones recientes del Gobierno en relación con la cuantificación del problema del empleo no son en absoluto ajenas a esto.

Un tercer nivel de análisis podría concretarse en la explicación de todos aquellos factores que están en la base de la expansión y justificación del proceso, factores realmente heterogéneos que van desde la problemática fiscal a la imprecisión en la cuantificación de la demanda esperada, o desde la evolución de los costes salariales totales (salario y seguridad social), hasta el propio mecanismo difusor inducido por su simple generalización a todo el sector.

Finalmente, una cuarta aproximación al tema se referiría a la profundización en los mecanismos concretos que configuran la actividad productiva y las relaciones de comportamiento en la economía sumergida, para, a partir de los mismos, extraer los juicios negativos y, si los hubiere, los ar-

gumentos positivos que dicha observación comporte.

Planteados estos cuatro posibles niveles analíticos, que permitirían una profundización integral del problema, resulta obligado especificar que en el presente trabajo se ha tratado de profundizar en los dos últimos, esto es, en los factores explicativos y en las relaciones de comportamiento, abandonando el primero, dadas sus evidentes limitaciones a la luz de la información y de las metodologías indirectas disponibles hasta el presente, y recogiendo implícitamente el segundo al abordar y especificar la problemática derivada de la evolución y situación actual de la economía sumergida.

En consecuencia, el objetivo perseguido no va a consistir en obtener una aproximación a la cuantificación del problema de la economía sumergida en la Comunidad Valenciana, sino que se intentará profundizar en algunas cuestiones de funcionamiento y comportamiento de dicha economía a nivel sectorial. En efecto, a lo largo de las páginas siguientes se ofrecerá una evaluación pormenorizada de determinados sectores industriales valencianos al objeto de precisar con una mayor nitidez los mecanismos concretos a través de los cuales se ha introducido y generalizado la economía sumergida en determinadas esferas de producción, tratando con ello de conseguir una mayor comprensión del problema. Pensamos que, hoy por hoy, este tipo de investigaciones permite avanzar en mayor medida en el conocimiento del tema objeto de estudio que el dedicar esfuerzos a tratar de obtener aproximaciones globales o cuantificaciones imprecisas. En cualquier caso, y a título meramente indicativo res-

pecto a la presencia de la economía sumergida en la Comunidad Valenciana, baste con señalar que ésta es una de las que menor porcentaje de cuestionarios remite a la Central de Balances del Banco de España, lo que ratifica el panorama de ocultación generalizado que venimos comentando.

Sin embargo, parece conveniente, a la vista de las reflexiones acumuladas a lo largo del presente estudio, apuntar como hipótesis de trabajo la conveniencia de modificar las variables utilizadas para la obtención de las cuantificaciones hasta el presente, ya que resulta difícil localizar una variable homogénea que englobe aceptablemente la evolución de la totalidad de heterogéneas actividades encuadradas en el marco de la economía sumergida. Por el contrario, sí que parece aceptable acometer valoraciones sectoriales en base a variables específicas y concretas para cada uno de los sectores que se pretenden estudiar. Así, y con carácter meramente indicativo, podríamos sugerir las siguientes líneas de aproximación sectorial:

a) Para determinados sectores, como podrían ser las distintas líneas de producción del textil y del conjunto de los transformados metálicos, la búsqueda de adecuadas relaciones pasaría por analizar la evolución del consumo de energía eléctrica industrial (incluso consumo doméstico, energía contratada por vivienda, etc.) y los respectivos índices de producción industrial.

b) Otro conjunto de sectores, en los que el consumo de energía eléctrica muestra ser una variable marginal, cuentan con alternativas válidas. Tal es el caso de actividades como el calzado o el juguete, para las cuales resul-

ta evidente que deben buscarse correlaciones entre las exportaciones y la propia evolución de la producción sectorial, ya que pueden arrojar luz al respecto, habida cuenta del elevado porcentaje de *output* que se destina por tales sectores a los mercados exteriores.

c) Al margen de las posibilidades legales existentes respecto a la contratación a terceros, parece claro que la formulación de *ratios* relativos a volumen de facturación por unidad de plantilla y otros similares, permiten detectar, por desviación respecto a la media, bolsas sumergidas significativas.

d) Finalmente, y desde una perspectiva analítica cuantificadora estrictamente espacial, no cabe duda de que la relación existente, por un lado, entre los ingresos, bien sean determinados a través de la estimación de macro-magnitudes, bien a través de las respectivas declaraciones a la Hacienda Pública y, por otro, los gastos, reflejados por ejemplo en la Encuesta de Presupuestos Familiares, constituye un procedimiento ciertamente adecuado para ámbitos reducidos tales como el municipio o la comarca. Sin embargo, resulta obvio que la eficacia del procedimiento se va diluyendo conforme elevamos el rango del área espacial de referencia.

Para finalizar este apartado, sólo nos resta informar brevemente acerca de la metodología utilizada para acceder a la información de base recogida en el trabajo. Pues bien, el análisis de los mecanismos por los que se articula la actividad productiva en la economía subterránea, así como la explicitación del conjunto de factores interactuantes que están

influyendo en la generalización del fenómeno, se han obtenido mediante el necesario trabajo de campo, única alternativa realmente válida para profundizar en tales cuestiones. No obstante, dicho trabajo de campo se ha abordado desde una perspectiva analítica; es decir, a través de una serie limitada y selectiva de entrevistas a un cierto número de profesionales que desarrollaban su actividad en labores de asesoría, empresarios, sindicalistas y trabajadores, en base a un cuestionario pormenorizado que pretendía abordar, lo más detalladamente posible, el tema objeto de investigación (3).

En concreto, las entrevistas constaban de un total de unas 100 preguntas, articuladas en base a cuatro cuestiones básicas, las cuales a su vez, van a configurar el desarrollo del presente trabajo: factores explicativos de la economía sumergida, funcionamiento y relaciones específicas entre los agentes sumergidos, costes sociales y restricciones que se derivan de la generalización del modelo y, por último, las dificultades para la reintegración en los circuitos y canales oficiales. Veamos a continuación, y de una manera sucinta, algunos de los resultados más importantes obtenidos.

### III. FACTORES EXPLICATIVOS DE LA APARICION Y CONSOLIDACION DE LA ECONOMIA SUMERGIDA

A lo largo de la práctica totalidad de las respuestas obtenidas acerca de cuales han sido los mecanismos que justifican el surgimiento y expansión de la economía sumergida en la Comunidad

Valenciana, tres se proponen con carácter prácticamente unánime:

- la creciente presión fiscal,
- la elevación salarial y
- la carga que supone la Seguridad Social.

Ahora bien, antes de pasar a analizar estos tres apartados resulta obligado que efectuemos una clara diferenciación sectorial, habida cuenta de que el fenómeno en sí mismo no es nuevo en la Comunidad Valenciana, sino que entronca con su específico modelo de crecimiento económico.

Debemos diferenciar aquellos sectores, especialmente el mueble, en los que el paso a la economía sumergida obedece fundamentalmente a la crisis experimentada por la unidad productiva ya existente, de aquellos otros que tradicionalmente habían utilizado la economía sumergida en mayor o menor medida e intensidad como vía habitual en su proceso de evolución. Así, mientras en los primeros el cierre de las empresas establecidas determina la generalización de la economía sumergida (mueble y madera), por el contrario, en el caso del calzado, juguete o confección, donde ya había sido habitual recurrir al trabajo a domicilio, dicha expansión adquiere unas connotaciones específicas que trataremos de analizar con posterioridad. En efecto, estos últimos sectores habían basado tradicionalmente el proceso de crecimiento en la sistemática utilización de mano de obra barata a través del ya clásico *putting out system*, por lo que la explicación debe atender a las causas que justifican su profunda generalización, en lugar de a su aparición, como en los primeros casos.

Esta generalización en los sectores clásicos está alcanzando ta-

les niveles que, en la actualidad, se están organizando unidades de producción y comercialización en las cuales, desde su misma gestación, se asumen totalmente las relaciones específicas de economía sumergida adaptándose a ellas, lo que implica un salto cualitativo ciertamente relevante. En sectores como el juguete o la joyería, por ejemplo, se están empezando a conocer casos de empresas (tal vez sería mejor denominarlos agentes económicos) que integran el ciclo productivo y distributivo desde planteamientos subterráneos. En consecuencia, ya no podemos hablar de segmentos sumergidos sino más bien de actividades productivas que nacen vinculadas directa y totalmente al trabajo clandestino.

Por ello, aunque los factores explicativos de tal proceder puedan ser los mismos que en el caso de la expansión de la economía sumergida a través de procesos degenerativos de las unidades de producción ya existentes, no cabe duda de que las implicaciones a deducir de la expresa creación de un entramado subterráneo desde el inicio de la actividad resultan cualitativamente distintas. El grado de perdurabilidad, así como la permeabilidad social y económica hacia el fenómeno constituyen los ejes fundamentales en la articulación y difusión del proceso. Resulta evidente que en dicho proceso se dan además, como elementos justificativos, una amplia aceptación social y una evidente permisividad, circunstancias ambas que facilitan una oferta de factores productivos proclives a la subterrneidad, en magnitudes suficientes y sin costes alternativos importantes (permisividad fiscal).

En esta línea, resulta cada vez más nítida la perfecta integración de la economía sumergida en la

estructura productiva oficial, de tal forma que difícilmente podemos hablar de economía sumergida por un lado y oficial por otro; antes al contrario, la superación de tal dicotomía se nos ofrece como prácticamente culminada en muchos sectores dado el elevado grado de generalización existente. En efecto, cada día resulta menos aceptable seguir manteniendo la tesis de que en un mismo sector están conviviendo empresas oficiales, cuyos datos en relación con la Contabilidad Nacional, fiscalidad, mercado de trabajo, procedencia de sus *intpus*, etc. están perfectamente identificados, y empresas sumergidas que, escapando a los anteriores controles, constituyen un evidente ejemplo de competencia desleal frente a las primeras. La penetración está siendo tan intensa que dicho planteamiento adolece de una tremenda simplicidad a la vista de la fuerte interdependencia directa e indirecta existente en la actualidad entre la economía oficial y la sumergida.

En aquellos sectores en los que el fenómeno ha encontrado posibilidades de propagación nos situamos frente a una realidad en la cual las actividades sumergidas constituyen un segmento claramente dependiente de la economía oficial y perfectamente integrado y adaptado a la misma. En determinados casos, como el juguete o la joyería —unido en ocasiones a prácticas ciertamente delictivas, como es el caso de este último sector— la integración de ambas categorías en el ciclo productivo se nos presenta como prácticamente total.

En estos sectores, obviamente, la minoría de empresas que todavía mantienen sus actividades en la estricta oficialidad deben soportar una competencia desleal creciente que las fuerza a la sumer-

sión como única posibilidad de mantener su cuota de mercado y sus beneficios. No es de extrañar, en consecuencia, la rápida generalización del proceso una vez iniciado, dados los amplios márgenes diferenciales de costes existentes entre ambas clases de actividades, y la virtual sumersión de sectores concretos enteros como vía defensiva obligada frente al estricto reto de la supervivencia empresarial.

Ahora bien, dada la enorme generalización de dicho proceso en algunos de los sectores más pródigos a tal tipo de prácticas, deberíamos hablar tal vez de oposición entre sectores en los que no existen posibilidades sustanciales de introducción de las actividades sumergidas (ciclos de producto continuo, como por ejemplo la cerámica, etc...) y aquéllos otros en los que la generalización del fenómeno resulta manifiesta.

De todas formas, una profundización en el tema nos evidencia que la referida oposición se plantea de hecho en términos cada vez más testimoniales. Una cierta fracción del empresariado de los sectores más afectados acepta el funcionamiento de la economía sumergida y tiende a sumergir aquella parte de la producción que puede, reforzando la aludida interdependencia; otro porcentaje rechaza explícitamente tales prácticas, pero se siente forzado a su utilización como vía de supervivencia; y, finalmente, una minoría todavía mantiene su actividad en los estrictos cauces oficiales, con evidente deterioro de su posición y en claro trance de sumersión. Valorar, en cualquier caso, tales actitudes empresariales resulta extremadamente complejo impidiendo las oportunas generalizaciones en base al material disponible. Únicamente, po-

dría apuntarse una mayor oposición a dicho fenómeno cuanto menos generalizado se encuentra en los sectores encuestados, una mayor recurrencia y plena y total aceptación e integración de dichas actividades en las pequeñas y medianas empresas, si bien la gran empresa ha entrado de lleno en el proceso, manteniendo parcialmente su estructura productiva y, en algunos casos significativos, por ejemplo en el calzado, quedándose exclusivamente con la marca y la comercialización y sumergiendo el resto del proceso productivo.

Adentrándonos en las tres causas básicas apuntadas como elementos explicativos determinantes del surgimiento y consolidación de la economía subterránea, podríamos apuntar los siguientes resultados.

En el caso concreto de la creciente presión fiscal, las respuestas apuntan algunas consideraciones de interés. Así, son numerosas las opiniones que coinciden en señalar la circunstancia de que el problema básico no viene dado por el nivel impositivo presente, sino por su acelerado crecimiento en un período temporal relativamente breve, lo que conforma una serie de actitudes y talantes favorables a la introducción en el mundo de la economía sumergida.

Por otra parte, el desolador panorama que ofrece el mecanismo de sanción respecto a la defraudación fiscal se constituye en un poderoso aliciente al ocultamiento. Por ambas razones, no puede extrañarnos en absoluto el hecho de que se apunte hacia la fiscalidad como un elemento relevante a la hora de explicar la proliferación de la economía sumergida por parte de los empresarios. La limitada conciencia fiscal, in-

cluso con clara aceptación del fraude, heredada de etapas precedentes, junto al mínimo riesgo derivado de una posible inspección sancionadora, introduce una propensión a la sumersión notablemente elevada, dada la importante rentabilidad exclusivamente fiscal, a añadir a las restantes, derivable del proceso.

Respecto a la evolución de los costes salariales globales, poco hay que añadir que no resulte sobradamente conocido. Si bien el nivel de confluencia de las respuestas en este punto resultó prácticamente total, no es menos cierto que la valoración cualitativa del proceso aparecía mucho menos preocupante en la actualidad.

El rápido crecimiento de los costes laborales (salario y seguridad social) a lo largo de la década de los 70, en sectores intensivos en mano de obra, con tecnología no muy avanzada y dependientes en porcentajes significativos de sus colocaciones en los mercados exteriores y, en consecuencia, sensibles a las modificaciones absolutas y relativas de sus estructuras de costes, supuso una clara e importante incentivación a la sumersión como única salida a corto plazo para conseguir el abaratamiento de los costes de producción. La caída de las ventas internas y externas, así como el fuerte aumento de la competencia internacional enfrentó a estos sectores al dilema de modificar a la baja su estructura unitaria de costes, o bien mediante el recurso a tecnologías más avanzadas que posibilitaran incrementos sensibles en la productividad —circunstancia difícil de aceptar ya que no tenían medios financieros propios suficientes, el acceso a la financiación ajena a partir de la segunda mitad de los 70 resultaba difícil y cara, no existía una flexibilidad su-

ficiente en el mercado laboral y las posibilidades de colocación de un *output* creciente en mercados estancados se mostraba problemática— o bien recurriendo a la economía sumergida, perfectamente conocida y asumida tradicionalmente, en sus esquemas de funcionamiento, como salida a corto plazo para reducir la presión de los costes de producción.

Era evidente que el dilema debía zanjarse con el recurso a la vía más fácil, más conocida, menos comprometida y más factible. Ahora bien, una vez iniciado el proceso, las posibilidades de generalización resultaban elevadas, como consecuencia del amplio margen de competencia desleal introducido, al que ya hemos hecho referencia, y que forzaba su difusión.

Este abaratamiento de costes, al margen de los fiscales, se asentaba sobre dos pilares básicos: por un lado, la práctica supresión de los costes derivados de la seguridad social, que únicamente se mantenía en casos muy limitados para algún personal que tenía misiones claves de intermediación, o de una cierta cualificación y vinculación a la empresa, y, por otro, la importante disminución de los estrictos costes salariales por unidad de *output*, resultado de una importante mejora en los niveles de productividad que analizaremos más adelante.

Por su parte, el trabajador sumergido, al percibir su retribución por unidad producida, elevaba su productividad y obtenía unos niveles de ingresos por hora próximos, incluso superiores, a los obtenidos en los circuitos oficiales, eso sí, con niveles de *output* sensiblemente superiores, circunstancia que, en algunos casos, tendrá unos perniciosos efectos indirectos, como veremos más adelante.

Al mismo tiempo, la seguridad social o bien se cubría parcialmente en algunos casos con la disfrutada por algún miembro de la unidad familiar, o se paliaba dándose de alta como trabajador autónomo, corriendo por su cuenta total o parcialmente los gastos de seguridad social, según los casos, situaciones y vinculación a la empresa.

En cualquier caso, resultaba evidente que la disminución de costes se hacía trasladando a los trabajadores y a la sociedad la carga del ajuste, en un marco en el que el aumento de la productividad y el recurso a segmentos marginales del mercado de trabajo, carentes de conciencia de auténticos trabajadores (amas de casa a tiempo parcial) propiciaba una situación ficticia de mantenimiento, e incluso mejora, de los ingresos obtenidos por la unidad familiar, sin computar su superior esfuerzo, sus costes indirectos o su desatención social, en un claro proceso de evasión y mitigación de la crisis con fenómenos tercermundistas de explotación de la mano de obra.

Junto a estos factores, influían en la decisión de recurrir a la producción sumergida otros dos. Por un lado, la propia difusión del proceso, que forzaba a nuevas empresas hacia prácticas similares a las ya sumergidas, y, por otro, la imposibilidad de efectuar unas razonables previsiones acerca de la evolución a corto plazo de la demanda. Dado que ya nos hemos referido al primer punto, veamos las connotaciones derivadas de este segundo planteamiento. La generalización de la crisis económica en sectores donde la competencia empresarial interna, y especialmente externa, es notoria, se ha traducido en crecientes dificultades de previsión de la demanda frente a modificaciones relativas y absolutas de costes. Por ello, tal imprevisión, unida a la rigidez del mer-

cado de trabajo, incentivaba la búsqueda de soluciones flexibilizadoras en mercados paralelos donde el factor trabajo perdiera su condición de factor fijo y las empresas pudieran poner en marcha el ciclo productivo en función de la existencia de pedidos concretos que aseguraban la demanda, con lo que minimizaban los riesgos empresariales, reducían sus costes fijos y conseguían una elevada flexibilización en sus producciones, hasta el punto de poder trabajar prácticamente bajo pedido.

Esto es, las dificultades legales de flexibilización de los procesos productivos se traducían en la práctica inclusión del factor trabajo como un virtual coste fijo para la empresa; ello, unido a la creciente dificultad de establecer individualmente por cada empresa unas razonables previsiones de demanda, como consecuencia de una elasticidad-precio elevada, al no existir barreras de entrada, incentivó la búsqueda en la economía sumergida de las soluciones que paliaran dichas dificultades.

Como resumen global de todo lo expuesto, podríamos señalar la siguiente situación-tipo, que englobaría los argumentos apuntados en el marco del estricto razonamiento económico.

La elevación de los costes totales empresariales (salarios, seguridad social, fiscales...) enfrentó a las empresas de los sectores intensivos en mano de obra y exportadores a la disyuntiva de ver reducido su margen de beneficios (*mark-up*) o perder cuota de mercado. La solución adoptada consistió en restituir la situación precedente disminuyendo tales costes mediante el recurso a la economía sumergida para todo o parte de su proceso productivo, man-

teniendo, en última instancia y en los casos más avanzados de sumersión, la marca y la comercialización. Con ello las empresas consiguieron no sólo abaratar su estructura global de coste de producción, sino también flexibilizar suficientemente su oferta, adecuando ambas a las fluctuaciones de la demanda, y minimizar sus costes fijos. En definitiva, la elevación en los costes fijos medios y costes totales medios hubiera supuesto la salida de la empresa del mercado o, en el mejor de los casos, la supresión de sus márgenes de beneficios (*mark-up*) ante la imposibilidad de repercutir en los precios tales aumentos, al existir una fuerte competencia internacional en tales productos. La salida a corto plazo consistió en la disminución de los costes fijos medios y costes totales medios y la restitución, e incluso mejora, del margen de beneficios a través del recurso a la economía sumergida de parte o toda la producción especialmente intensiva en mano de obra, trasladando al factor trabajo (salarios y seguridad social) y a la sociedad (impuestos) las cargas del ajuste.

Para finalizar ya con el análisis de los factores explicativos de la existencia e incremento de economía subterránea en un elevado número de sectores, hay que señalar que el cuestionario desarrollado ha tratado de arrojar luz sobre los mecanismos concretos por los que ha pasado a la irregularidad una actividad económica que anteriormente era oficial. En este sentido, y dejando al margen todos los sectores con recurrencia tradicional al trabajo a domicilio, parece bastante razonable sostener que los procesos de subcontratación de trabajo a terceros han degenerado sistemáticamente hacia formas de economía subterránea. Ha sido ésta la modali-

dad por la que algunos sectores, el ejemplo más destacado es el bronce, han ido introduciéndose en este tipo de funcionamiento. La generalización del proceso ha adquirido tales niveles que hoy conocemos en la Comunidad Valenciana casos puntuales de empresas con participación mayoritaria de capital extranjero que están acudiendo masivamente al trabajo clandestino, situación que parecía inconcebible años atrás.

#### **IV. MECANISMOS DE ARTICULACION DE LA ECONOMIA SUMERGIDA**

Una vez aceptada la interdependencia entre economía oficial e irregular, tal como ha sido analizada en el epígrafe precedente, es preciso estudiar los mecanismos que aseguran la integración del ciclo productivo en aquellos sectores penetrados por la economía subterránea. Es difícil extraer conclusiones generales en relación con esta cuestión, por cuanto cada sector parece adaptarse a unos patrones específicos. Así, en el caso del juguete, la utilización del trabajo clandestino se efectúa preferentemente a través de la figura del autónomo, es decir, aquella persona que conecta con la empresa legalmente establecida y canaliza hacia su taller clandestino la realización de las fases más manuales y laboriosas en la fabricación de juguetes. Su tarea no se centra exclusivamente en la intermediación sino que él, a su vez, ejerce labores típicamente productivas, junto con unidades de su familia o de un entorno próximo. La parte de producción que es canalizada a la clandestinidad a través de empleados fijos de las empresas oficiales alcanza en este sector una

entidad mucho más reducida que la directamente instrumentada a través de los autónomos.

La integración en el sector de joyería presenta unas connotaciones específicas derivadas de la introducción en el sector, a escala muy generalizada, de comportamientos claramente delictivos. Así, la aparición de intermediarios dedicados a la compra-venta de oro va aparejada a la obtención de una materia prima a precios enormemente reducidos (fundición de oro robado), la cual es suministrada a aquellos mayoristas o almacenistas legales que participan en los circuitos subterráneos. A su vez, estos mayoristas están conectados con talleres clandestinos, o incluso con personas individuales que efectúan estas labores, adelantando por tanto la materia prima y ajustándose a los típicos comportamientos de exigencia en términos de precios y cantidades.

Para concluir estas referencias a la especificación de los mecanismos de integración, nos centraremos en el sector de confección, en el cual la más pura labor de intermediación es desarrollada por la figura del almacenista, el cual no participa para nada en la actividad estrictamente productiva. El almacenista canaliza hacia el trabajo a domicilio la realización de múltiples actividades propias del sector, desvinculando totalmente a las empresas oficiales de las realizadoras últimas de las prendas de vestir.

Por lo tanto, es evidente la dificultad de extraer categorías generalizables, pero aún contando con ello podríamos hablar en principio de la existencia de sectores en los que se da la figura del intermediario estricto entre la economía oficial y la sumergida, tal

como serían los casos vistos aquí de la confección o la joyería, y de otros sectores en los que la figura genuina del intermediario no se presenta, ya que la recurrencia al trabajo clandestino es efectuada directamente por las unidades productoras legales: sería el caso mencionado del juguete o del calzado.

Una cuestión estrechamente conectada con la anterior viene dada por la consideración del aprovisionamiento de materias primas, así como su financiación. En este sentido, la regla general es que la materia prima se canaliza siempre a través de cauces oficiales. En el caso del juguete y el calzado es la propia fábrica, y en la confección es el almacenista, produciéndose por lo tanto una financiación ortodoxa al respecto. La excepción a este comportamiento se sitúa en el sector de joyería, ya que, tal como comentábamos con anterioridad, una parte de la materia prima procede de canales claramente irregulares. En el sector confección, el intermediario efectúa además un adelanto del equipo productivo, ya que procede al alquiler de las máquinas de coser, el importe del cual es deducido de la remuneración pactada con los trabajadores a domicilio.

Si, desde una perspectiva de departamentos de empresa, nos referimos a dos cuestiones tan destacadas como son la financiación y la comercialización, es necesario concluir que ambas facetas están siempre a la luz, es decir, no presentan circuitos subterráneos. La explicación de tal circunstancia es perfectamente lógica, no ya por su consideración intrínseca, sino por las implicaciones del carácter específicamente sumergido de la actividad productiva directa. En relación con la financiación, obsérvese que el an-

gustioso problema que en la producción regular supone la financiación del circulante por muchos de los sectores considerados se diluye notoriamente ante el tipo de financiación seguido en la economía sumergida.

En realidad nos enfrentamos a una situación, en lo relativo a financiación del circulante, en la que existe un reparto de la carga entre la totalidad de los agentes participantes en el proceso, con lo que efectivamente desaparece la tensión inherente al esquema de financiación ortodoxo, ya que, además del empresario, participan en él los intermediarios y los propios trabajadores.

Por otra parte, es necesario señalar que, aunque la actividad específica de financiación no está sumergida, el producto financiero de lo sumergido se mantiene oculto a través de un variado espectro de mecanismos, que evidencian el progreso en el ingenio para defraudar a la Hacienda y burlar a la inspección. El procedimiento más habitual consiste en utilizar cuentas a nombre de testaferros familiares en las que se recogen todos los movimientos irregulares. No obstante, son frecuentes las situaciones en las que ni siquiera se plantean mecanismos interpuestos de este tipo, sino que directamente se mueven en cuentas personales operaciones relativas a actividad sumergida, lo que sin duda alguna constituye un excelente ejemplo de aceptación social.

Un aspecto importante, sobre el que además existe bastante información testimonial, viene dado por la delimitación de la zona de influencia de la economía sumergida alrededor de los núcleos tradicionales sobre los que se articula la estructura productiva de un determinado sector. En este

sentido, es importante resaltar que la dinámica tradicional ha sido ampliamente rebasada por la irradiación espacial de la actividad productiva sumergida.

En efecto, mientras que en sectores como el calzado la recurrencia al trabajo clandestino o a domicilio se ha canalizado a lo largo de aquellos ejes en los cuales la actividad productiva predominante es precisamente la industria zapatera (ejemplo, el Valle del Vinalopó ha extendido algunas ramificaciones hasta núcleos como Almansa), en otros, como la confección o el juguete, el proceso de abaratamiento del coste de la mano de obra se ha planteado incluso una estrategia nacional al respecto. Hoy en día, la industria juguetera de Ibi y Onil canaliza trabajo clandestino hacia prácticamente toda la mitad Sur del territorio español: Andalucía, La Mancha y Extremadura ofrecen en su medio rural un caldo de cultivo muy propicio para el tipo de actividad que se desarrolla en el referido sector. De igual modo, el sector confección se ha adaptado a los procesos y métodos del mismo con sede en Cataluña, y encuentra igualmente a escala nacional colectividades en las que colocar su materia prima para ser elaborada. Un elevado número de camiones recorre diariamente las carreteras de España transportando telas, botones, moldes de plástico, muñequitos de trapo, etc. y regresando a sus puntos de origen con camisas, pantalones y todo tipo de prendas de vestir y productos acabados.

Evidentemente, ello es debido a que el coste del trabajo clandestino en estas regiones es menor que en los núcleos donde se realiza la actividad oficial; de hecho tiene que ser menor al menos en una cuantía tal que permita no sólo absorber los costes de trans-

porte, sino también un cierto beneficio como compensación al riesgo y aliciente a su difusión, lo que nos introduce en curiosas apreciaciones en torno a la saturación del mercado de trabajo clandestino en las zonas tradicionales.

No obstante, en algunos casos puntuales se ha reconocido que esta recurrencia al trabajo extrarregional se debe principalmente a la insuficiencia del trabajo local y comarcal en determinados momentos de acusada estacionalidad. Sin duda alguna, aun con tratarse de situaciones puntuales, no cabe duda de que de tal circunstancia es posible extraer implicaciones en términos de empleo y producto verdaderamente destacables.

Por otra parte, parece bastante razonable relacionar esta expansión de áreas de distribución del trabajo clandestino con la propia dinámica salarial de las zonas de origen. En efecto, no cabe duda de que en este proceso también influye el agotamiento de las posibilidades expansivas en dichas zonas ante los incrementos salariales ocasionados por la dinamicidad que ocasionalmente pudiera desarrollar una actividad.

De hecho, la propagación espacial de la actividad sumergida parece adaptarse bastante bien al tradicional efecto difusor en mancha de aceite. Es importante señalar que la cualificación previa de la mano de obra, en estrecha vinculación con el componente tecnológico elemental, constituye el elemento fundamental al respecto. En este sentido, resulta ilustrativa la experiencia del sector del mueble en Valencia, el cual ha perdido su tradicional concentración en los núcleos de L'Horta-Sud y ha pasado a difundirse por la totalidad del *hinterland* de Va-

lencia y de otros núcleos importantes de la provincia. La existencia previa de carpinteros se configura como el requisito necesario para que se pueda multiplicar el entramado subterráneo, dado que además, ante la baja estandarización tecnológica, esta mano de obra presenta una elevada versatilidad respecto a las distintas facetas productivas a las que ocasionalmente tengan que enfrentarse.

Este tipo de razonamiento se puede aplicar sin dificultades a los transformados metálicos y, en general, a todo tipo de sectores en los que existiese una base previa.

Tal y como señalábamos al principio de este trabajo, el objetivo de cuantificación no figuraba entre las metas propuestas a la hora de abordar el mismo. Sin embargo, parecía interesante rentabilizar el trabajo efectuado para precisar con cierto detalle algunas de las hipótesis que subyacen a los distintos métodos de estimación, habida cuenta de que recabar información al respecto contribuye a mejorar la comprensión del tipo de funcionamiento que se sigue en la economía sumergida.

Desde esta perspectiva, el supuesto de que la mayor parte de las transacciones de la economía sumergida se pagan en efectivo debe ser necesariamente sometida a revisión. Con un carácter absolutamente dominante, los entrevistados han manifestado que el uso de talones es el procedimiento más utilizado por parte del sector irregular de la economía. Tan sólo en la confección y el juguete, cuando se trata de pequeñas cantidades, los intermediarios y autónomos realizan los pagos en efectivo.

Por otra parte, no existe ningún tipo de sensibilización respecto a

las medidas adoptadas en el pasado respecto a la posibilidad de un mayor control de los saldos bancarios. De hecho, esto puede ser perfectamente entendido como un reflejo del grado de consolidación de la economía sumergida.

Las posibilidades de utilización de los datos de exportaciones, como ya se apuntó en la introducción, para aproximarse al tamaño de la economía irregular en el caso de la Comunidad Valenciana, son aceptadas en general por los entrevistados, dado el elevado componente que dentro de la demanda representan las ventas a los mercados exteriores. Piénsese al respecto que algunos de los sectores en los que la economía subterránea presumiblemente alcanza cotas más elevadas, como el calzado, juguete o joyería, se caracterizan precisamente por su elevado volumen de exportaciones.

## **V. DISFUNCIONES Y COSTES SOCIALES ASOCIADOS A LA ECONOMÍA SUMERGIDA**

El hecho de que las relaciones entre los agentes sumergidos se concreten en la exigencia de un número determinado de piezas con un nivel mínimo de calidad, conlleva una serie de consideraciones en el plano tecnológico que merece la pena tener en cuenta. En efecto, la introducción de mejoras y racionalizaciones en el proceso productivo, así como hacer frente a la obsolescencia, son aspectos absolutamente marginales dentro de este esquema de organización de la producción. Si a ello añadimos que los aspectos relativos a diseño y moda tampo-

co se ven favorecidos en el funcionamiento de la economía sumergida, es evidente que, a largo plazo, se está incurriendo en una profundización del problema inherente a la aceleración del progreso técnico, por cuanto se están retrasando significativamente los necesarios procesos de ajuste en dicho sentido.

No obstante, es preciso señalar que aquellos sectores en los que la economía sumergida cuenta con una mayor presencia se caracterizan por ser actividades en las que los avances tecnológicos son limitados, y el problema de la moda y el diseño pasa a ser secundario, simplemente por la circunstancia de que la copia es una práctica generalizada. Ahora bien, el hecho de que se haya extendido y agudizado la competencia planteada por terceros países con costes salariales inferiores, si bien obliga a profundizar en estos aspectos para ocupar una determinada parcela de la demanda, no puede conducir a un aminoramiento de la intensidad del problema, ya que difícilmente podemos plantearnos como salida permanente la tercermundización de nuestro entorno y mercado de trabajo, exigiendo un replanteamiento urgente de aspectos como la productividad, el diseño, etc., dado que la consolidación de tales sectores vendrá por la calidad del producto y no a través de la batalla en los precios.

El trabajo de campo realizado ha permitido constatar cómo el empresariado, en ciertas ocasiones, es ajeno a la problemática que venimos comentando. Su planteamiento se localiza básicamente a corto plazo y centrado en la supervivencia y en el negocio mercantil más que en una mentalidad empresarial, por lo que resulta complicada la inclusión en

sus perspectivas de factores cuya trascendencia no resulte apremiante. En cualquier caso, y como contrapartida, es general la opinión de que los *standards* de calidad no sufren merma al pasar a producción subterránea lo que antes era producción oficial, lo cual además viene explicado por el tipo de relación que se da entre las partes contratantes en este tipo de funcionamiento.

Sin embargo, el envejecimiento tecnológico implícito constituye una de las limitaciones más significativas a la hora de evaluar la economía subterránea, limitación que sería subsanable a medio y largo plazo, dada la actual evolución del progreso tecnológico tendente a la fragmentación de las unidades fabriles y a la dispersión productiva con bienes de equipo cada vez más asequibles en algunas líneas de producción, sobre todo las intensivas en mano de obra. No obstante, hoy por hoy, esta salida únicamente podemos plantearla como hipótesis de futuro más que como una realidad tangible o siquiera previsible.

Por otra parte, es preciso señalar que la economía subterránea va aparejada a significativos incrementos de productividad, entendido este concepto como la expresión más simple de la capacidad de producción de un operario con una tecnología dada. Evidentemente, esto implica que el coste por unidad de producto se reduce, con lo que las anteriores consideraciones respecto al plano tecnológico se ven matizados por tal circunstancia.

Otro conjunto de cuestiones abordadas en las entrevistas mantenidas han permitido profundizar en el conocimiento de las relaciones laborales que subyacen y conforman el complejo mundo de

la economía subterránea, con lo que nos introducimos en una aproximación a los costes sociales. En este sentido, una introducción a la cuestión evidencia que la totalidad de los agentes que intervienen en el proceso — empresarios, intermediarios y trabajadores— se muestran conformes con el esquema de funcionamiento que venimos comentando. Evidentemente, las razones son mucho más claras en el caso de los empresarios, por cuanto el descenso de costes se presenta como la salida más inmediata, a corto plazo, a la pérdida de competitividad.

Ahora bien, la configuración de la opinión empresarial al respecto es ciertamente compleja, por cuanto con frecuencia aparecen testimonios que posiblemente reflejan posiciones contradictorias. Así, frente a la constante verbalización de juicios respecto a su catalogación como mal menor, como algo inevitable, de sus actitudes y consideraciones parece traducirse no sólo una absoluta conformidad con los esquemas subterráneos, sino incluso una deseabilidad de dicho modelo de funcionamiento en cuanto patrón o modelo al que se aspira.

Sin embargo, en el caso de los trabajadores, el tema adquiere una complejidad realmente destacable por cuanto conduce a una resolución absolutamente al margen de cualquier posición de conciencia de clase y abiertamente insolidaria, dada la crisis industrial. De hecho, se trata de posiciones pragmáticas de defensa de unos ingresos por trabajo, internalizando todos los costes que en condiciones normales son por cuenta de la empresa.

Aunque es obligado señalar que en los últimos años se ha producido una considerable sensibi-

lización de los sindicatos en relación con el problema de la economía sumergida en sus distintos niveles, es evidente que el colectivo de trabajadores no puede ser adscrito a dicho proceso. En la inmensa mayoría de los centros de trabajo clandestino, es precisamente el trabajador el que adopta posiciones totalmente ocultistas, en ocasiones con una mayor conciencia de clandestinidad que el propio intermediario y que, por supuesto, el empresario que acude a la contratación.

De hecho, las categorías tradicionales de análisis se ven menoscabadas, lo que conduce a reformulaciones en términos sociológicos en las que no van a entrar los autores del presente trabajo, habida cuenta de que su análisis exigiría un planteamiento metodológicamente distinto al seguido aquí. Baste con señalar al respecto que el trabajador clandestino de Onil (por citar un caso concreto) suele expresar sus preferencias políticas concediendo su confianza a partidos políticos de centro-derecha, lo cual puede ser un ejemplo ilustrativo de las consideraciones anteriores, ya que, en principio, implica un importante grado de aceptación de la realidad económica presente y una ausencia total de conciencia de explotación, sin que ello suponga adentrarnos en otros juicios de valor al respecto.

Por otra parte, las condiciones laborales son realmente regresivas, desde la perspectiva de la legislación vigente, de las conquistas sindicales. En efecto, toda la normativa relativa a seguridad e higiene en el trabajo es absolutamente incumplida, lo cual se traduce, como es lógico, en una situación de accidentabilidad superior a los niveles correspondientes en los mismos sectores en la

economía regular. Pero al margen de los accidentes laborales, la práctica del trabajo clandestino está implicando en algunos casos graves problemas de salud pública. Baste con señalar al respecto, a título de ejemplo, el importante ascenso de la demanda de servicios de oftalmología que se está acusando en Ibi, dado que la deficiente iluminación de los talleres clandestinos provoca problemas de visión en un amplio colectivo de ciudadanos. A ello se puede añadir el problema derivado de la utilización de colas y otros pegamentos en la industria del mueble, de ciertos aditivos químicos en el calzado, etc. que, al ser utilizados en lugares sin la más mínima ventilación, producen efectos verdaderamente nocivos, no sólo sobre el trabajador clandestino, sino también sobre la totalidad de la unidad familiar, especialmente los jóvenes y los niños, con casos denunciados incluso en la prensa de drogodependencia inducida por el uso de colas que producen efectos alucinógenos.

Además, es necesario señalar que la inexistencia de programación del ciclo de producción anual, dado que sistemáticamente se trabaja contra pedido, conduce a unas jornadas laborales absolutamente irregulares. Así, en la industria de la confección adquiere una polarización extrema, con períodos de caída total en la producción, y, por lo tanto, inexistencia de contratación de trabajo a domicilio, o bien con jornadas de 10 horas cuando la estacionalidad así lo exige. En la industria juguetera, el último trimestre del año va asociado a jornadas de 12-14 horas en los talleres clandestinos.

Todo ello conforma una situación laboral casi manchesteriana,

sin ningún tipo de organización obrera medianamente consistente, y en la que las relaciones laborales parecen adaptarse bastante bien a la situación de competencia regulada por la existencia de un exceso de oferta de empleo.

Ahora bien, es importante resaltar, al objeto de arrojar luz para la comprensión de la realidad laboral de la economía subterránea, que el hecho de que las remuneraciones sean bajas no implica una disminución respecto al nivel de ingresos propios de la economía regular.

En efecto, los incrementos de productividad anteriormente mencionados conducen a una situación en la que, aunque la ganancia por unidad trabajada se haya visto sensiblemente reducida, el alto número de piezas producidas arroja unos ingresos globales que, en muchas ocasiones, superan el nivel de retribución medio de una empresa oficial.

Sin duda alguna, esta constatación nos introduce en la necesidad de reflexionar acerca de la aparentemente baja productividad del factor trabajo en lo que podemos denominar el sector oficial de la economía. Realmente es un problema teórico complejo el determinar los factores por los que empresas de gran tamaño, con tecnología de vanguardia y dotadas de modernos mecanismos de control, consiguen una productividad muy por debajo de la obtenida en la economía sumergida.

La existencia de argumentos de índole sociológica, en estrecha relación con la tendencia a la descentralización de las unidades productivas, tal como señalábamos con anterioridad, parecen cons-

tituir los elementos básicos en el análisis de tal problema.

Podríamos concluir el panorama relativo a la dimensión social inherente a la economía subterránea aceptando la tesis de que dicho modelo lleva implícita la fórmula del tercermundismo en casa. La falta de concienciación de los trabajadores al respecto se concreta en aspectos tan vitales como los relativos a seguro de enfermedad, jubilación, accidentes, etc.; todo ello enmarcado en un contexto enormemente regresivo, por cuanto es la reducción del coste de la mano de obra la variable clave para adecuarse a la demanda.

Por otra parte, la no satisfacción de las obligaciones sociales conlleva unos costes específicos en el ámbito de la seguridad social. En efecto, los trabajadores y las empresas que desarrollan su actividad en la economía sumergida dan muestra de una evidente falta de solidaridad social, por ejemplo, con el colectivo de jubilados, en tanto en cuanto a través de la relación entre activos oficiales y jubilados, están contribuyendo a la quiebra técnica del sistema de seguridad social.

## **VI. EL PROBLEMA DE LA REINSERCION**

Para finalizar, el último bloque de cuestiones se ha referido al tratamiento del problema de la reinserción, entendiendo bajo dicha denominación las posibilidades existentes de revertir a los cauces regulares de la economía todo el cúmulo de actividad sumergida. Es importante resaltar que, implícitamente, al adoptar este planteamiento, se está valorando negativamente el fenómeno de la

economía subterránea, es decir, se reconoce la conveniencia, e incluso necesidad, de una recuperación de la normalidad.

Sin embargo, resulta ciertamente complejo abordar con seriedad un proceso en este sentido. No faltan opiniones que expresan su creencia en la consolidación con carácter masivo de este tipo de funcionamiento, habida cuenta de que la irreversibilidad en los cambios de la estructura de costes de las empresas está obligando a ello. Una posición más pragmática entronca con el análisis que efectuamos con anterioridad respecto a los distintos factores explicativos de la dinámica del proceso. En este sentido, todo tipo de medidas que influyan en un descenso en los costes de producción y totales (en una estructura de economía regular, se entiende) son argumentos positivos de cara a una disminución de la economía sumergida. Es importante volver a insistir aquí en la circunstancia de la interdependencia existente entre economía oficial y sumergida, ya que resulta evidente que plantear la referida disminución implica, en otras palabras, desincentivar a los segmentos oficiales del ciclo productivo a que recurran al trabajo clandestino en sus variadas formas.

Posiciones más minoritarias, pero no por ello menos interesantes, tratan de utilizar los instrumentos de la política económica en su vertiente espacial para integrar en ellos las posibilidades de recuperación de la economía sumergida. Son fundamentalmente los sindicalistas quienes insisten en adoptar una perspectiva básicamente política ante la evidente constatación y aceptación del fenómeno. En síntesis, se trataría de ofrecer una variada gama de medidas de apoyo y estímulo,

con un razonable grado de control y, por lo tanto, de compromiso de cumplimiento por todas las partes afectadas, al objeto de emerger todo el entramado sumergido.

Junto a estos argumentos, son destacables las opiniones que insisten en la necesidad de tratar de conseguir una sensibilización y concienciación respecto al problema si se quiere encauzar correctamente una solución al mismo. Hoy en día, a pesar de que el interés por la cuestión ha rebasado el ámbito académico, tal como señalábamos en la introducción, es fundamental crear el clima social de rechazo que dificulte la propagación del fenómeno. El hecho de que entre el empresario no sea motivo de condena, sino más bien todo lo contrario, la ocultación o la defraudación, o la circunstancia de que las asesorías recomienden expresamente pasar la producción al claudestinidad, son pruebas contundentes en relación con la ausencia de clima social favorable a la normalización al que antes aludíamos.

## VII. CONCLUSIONES

Resulta evidente la dificultad que encierra proceder a la elaboración de unas conclusiones en un trabajo que, por su propia naturaleza, viene presidido por un carácter necesariamente sintético. No obstante, y al objeto de no ser reiterativos respecto a las consideraciones efectuadas con anterioridad en relación con las distintas cuestiones planteadas, vamos a centrarnos tan sólo en aquellos aspectos más destacados.

1) Parece razonable sostener que el segmento de economía sumergida en la Comunidad Valen-

ciana se está expandiendo significativamente. Junto a los sectores que de modo tradicional han recurrido a él en mayor o menor medida (calzado, juguete, confección, etc.), sectores tales como los transformados metálicos (bronce, joyería, herrajes, carpintería metálica, por citar algunos) se han incorporado significativamente a este tipo de funcionamiento. Las causas de este proceso son múltiples y actúan interdependientemente: la elevación de los costes de producción, la generalización en los distintos sectores y la incentivación que supone el panorama fiscal español, podrían ser los factores más destacados en la explicación del fenómeno.

2) En la mayor parte de las ocasiones existe una ostensible interrelación entre economía oficial y sumergida; es decir, las actividades clandestinas y ocultas se configuran aglutinadas funcionalmente en torno a unidades productivas regulares. Por ello, el supuesto antagonismo entre una parte oficial de la economía, que cumple con sus obligaciones fiscales y de Seguridad Social, y otra sumergida completamente, al margen de las mismas, parece un planteamiento simplista y poco ajustado a la realidad, al menos para los sectores más penetrados por la economía sumergida; aunque es útil, obviamente, para las comparaciones efectuadas entre éstos y el resto.

3) Las disfunciones implícitas en un modelo de economía subterránea conllevan unos graves perjuicios a los necesarios procesos de ajuste en las distintas funciones sectoriales de producción. Aunque la reducción de costes es evidente y el incremento de producción por operario en ocasiones apreciable, no cabe duda de

que estos segmentos económicos se ven abocados a un retraso tecnológico y de innovación absolutamente determinante de las posibilidades futuras de desenvolvimiento de la propia actividad. Precisamente por la vía de una modificación sustancial tecnológica podría venir la posible salida de la economía sumergida, vía consolidación de unidades productivas descentralizadas con tecnología avanzada, pero todavía nos encontramos muy lejos de tal posible solución, que exigiría medios de capital elevados.

4) Dada la complejidad del problema, y ante el entramado de factores interactuantes que subyacen al proceso, el análisis de la solución del problema, es decir, de la política de retorno a los cauces regulares, constituye una tarea ciertamente delicada. No obstante, y aun contando con las matizaciones apuntadas con anterioridad, es posible sugerir el examen de distintos planos al respecto.

Desde un punto de vista estrictamente fiscal, es necesario señalar la grave responsabilidad que la Administración Pública tiene en las situaciones de fraude y ocultación. La debilidad de la inspección y el carácter marginal de las actas de infracción constituyen un poderoso aliciente para la generalización de dichas prácticas. Si a ello se une el componente sociológico que tiene entre el empresario la figura del defraudador en cuanto modelo social a imitar, es fácil entender la interrelación de la cuestión.

Pero, al margen de esta parcela de ocultación, el problema básico viene dado por la dificultad de emersión del cúmulo de trabajo clandestino e irregular al que se han visto abocados un creciente

número de sectores productivos. Posiblemente, una actitud pragmática al respecto debe presidir las posibles sugerencias a efectuar.

Así, junto con la adopción de todo tipo de medidas que posibiliten una cierta reducción de costes empresariales, parece evidente que algún éxito podría alcanzarse utilizando los nuevos instrumentos de la política de industrialización regional para tratar de aflorar aquellos segmentos sumergidos a los que una cierta incentiación arrastraría con relativa facilidad a los esquemas regulares. La inevitable necesidad de establecer los adecuados mecanismos de control aparece como la contrapartida lógica.

Esta misma perspectiva pragmática a la que nos referimos puede ser utilizada para la solución del problema del trabajo a domicilio, modalidad a la que se recurre con excesiva frecuencia en la economía subterránea en la Comunidad Valenciana. En efecto, si el trabajo a domicilio comporta una serie de ventajas a la hora de organizar la producción en determinados sectores, parece conveniente recurrir a su utilización a partir de los cauces legales establecidos al respecto, tal como recoge la legislación laboral.

Para concluir, es importante resaltar que, junto a las anteriores consideraciones, la labor de concienciación social respecto a la problemática inherente a la economía sumergida constituye un frente en el que deben participar la totalidad de instancias interesadas. La actitud de empresarios y trabajadores, generalmente dominada por los criterios de corto plazo y supervivencia, debe ser modificada en lo posible a través de una explicación rigurosa y sis-

temática de las limitaciones que subyacen en un modelo de funcionamiento de este tipo, al objeto de ir creando, en la medida de lo posible, un entorno de desincentiación respecto a la, hoy por hoy, irresistible tendencia a la sumersión.

Sólo nos resta realizar una reflexión global derivable de la generalización de la economía sumergida en la Comunidad Valenciana. Resulta realmente sorprendente escuchar y leer informes oficiales y oficiosos acerca de la salud de la economía valenciana, que ha sabido buscar su propia salida a la crisis sin grandes conflictos sociales, salvo casos muy puntuales. Ciertamente, algunos indicadores apuntan hacia hipotéticas tasas de crecimiento diferenciales respecto a las españolas, basadas en la difusión, fortaleza y auge de la economía sumergida. Sin embargo, el hecho de que la economía valenciana se haya convertido en el principal paraíso de la economía sumergida no parece un mérito relevante del que podamos enorgullecernos.

Los elevados costes sociales que dicho proceso está arrastrando y la hipoteca pendiente que pende sobre la evolución de sectores enteros valencianos, que no han afrontado la crisis con medidas positivas, sino que han optado por posponer su ajuste con soluciones tercermundistas a corto plazo, son aspectos de una gravedad tal que deberían exigir una toma de posición oficial y un apoyo masivo para la reconversión de tales sectores. Y lo que ya resulta especialmente grave e intolerable es utilizar ese proceso de tercermundización de la economía valenciana como argumento de su «salud» económica, de cara a desviar o incentivar proyec-

tos alternativos de inversión de futuro hacia otras ubicaciones. Tal vez el caso más flagrante sea la monopolización de las inversiones en empresas relacionadas con la informática repartidas entre Madrid y Barcelona. Si la estructura industrial valenciana se consolida en torno al actual modelo de crecimiento y de respuesta frente a la crisis, con sectores de futuro limitado y comprometido, con líneas de producción donde la competencia exterior no permite augurar un horizonte despejado y con bases tecnológicas tan limitadas, el horizonte no puede dibujarse con tintes más oscuros. Tal vez la economía sumergida haya supuesto una transitoria válvula de escape frente a la crisis económica, pero resulta evidente que la presión sobre los costes salariales y sociales tendrá un límite y que la batalla por la competitividad no la podemos plantear sobre la base de la defraudación fiscal y la caída de los salarios reales, ya que dicho modelo nos llevaría a la quiebra social o al tercermundismo generalizado. Como contrapartida a este respiro a corto, tenemos que señalar la grave crisis pendiente de los grandes sectores típicamente valencianos, cuyo ajuste ni siquiera se ha iniciado, y que por no contar no cuentan ni como grupo de presión lo suficientemente cohesionado a la hora de conseguir las necesarias ayudas económicas que precisan.

## NOTAS

(1) Se puede encontrar una referencia a la misma en: TRIGO PORTELA, Joaquín, y VAZQUEZ ARANGO, Carmen; *La Economía irregular. Génesis, desarrollo y vías para su retorno al cauce formal*, Generalitat de Catalunya. Servei Central de Publicacions. Departament de la Presidència. Segona Edició, Febrer, 1984. SMITH, Adrian: «A Review of the informal economy in the European Community», *Economic Papers*, n.º 3, July, 1981, Commission of the European Communities.

(2) El trabajo desarrollado por M. A. MOLTO (1980), estima el montante de la economía oculta en España en torno al 1 % del PIB en 1974, siguiendo el método desarrollado por GUTMAN. Por el contrario, ajustándose a lo propuesto por TANZI, A. LAFUENTE (1980), sitúa para 1978 el nivel de economía oculta en un 22 % del PNB de dicho año.

(3) De hecho, este procedimiento viene siendo utilizado ya desde hace algunos años en nuestro país para profundizar en dicha problemática. Véase al respecto, VAZQUEZ ARANGO, Carmen, y TRIGO PORTELA, Joaquín: «Las vías de transformación de la economía formal en irregular: de la explicación teórica a la evidencia empírica», *Información Comercial Española*, n.º 587, julio, 1982.