

LA INDUSTRIA SUMERGIDA: EL CASO DE SABADELL

Después de una discusión general sobre los conceptos de economía sumergida e industria sumergida, sobre las razones que llevan a su práctica por parte de empresarios y trabajadores y sobre su incidencia sectorial en España, **Muriel Casals Couturier** y **José María Vidal Villa** describen en este trabajo el caso de Sabadell y la industria textil lanera, presentando alguna evidencia acerca del volumen de la industria sumergida e información sobre su funcionamiento y sus efectos sobre la producción textil y sobre el mercado de trabajo.

1. LA ECONOMIA SUMERGIDA

Introducción

POR qué se habla en los últimos años de la economía sumergida? ¿Es acaso algo nuevo en la economía capitalista y, en concreto, en la economía española? Al parecer no, no es un fenómeno nuevo, antes al contrario, es tan viejo como el propio capitalismo. Basta al respecto la lectura del capítulo sobre el «moderno trabajo a domicilio», de K. Marx, en «El Capital» (1), para percatarnos de que esta forma de trabajo está estrechamente ligada al origen mismo del capitalismo, y sobre todo a la época de su conversión en capitalismo fabril.

Entonces, ¿por qué ese auge actual de la preocupación y del estudio de este fenómeno? Intentaremos dar algunas respuestas:

1) En primer lugar, porque el modelo de economía capitalista que surgió del fin de la segunda guerra mundial ha entrado en crisis, y el momento presente es un

momento de transición. En esta situación, se produce una nueva división internacional del trabajo que, como señalan algunos autores (2), da lugar a un intenso movimiento de capitales hacia algunos países del Tercer Mundo (los nuevos países industriales), en busca de salarios bajos y ganancias altas. Pues bien, la industria sumergida sería, valga la analogía, el descubrimiento del Tercer Mundo, dentro de las propias fronteras. Es decir, *algunos empresarios* descubren que es preferible sumergirse que cerrar, o que exportar capital. Por tanto, la búsqueda del nuevo modelo de desarrollo capitalista cuenta, entre otras, con la alternativa sumergida, acorde por otra parte con el planteamiento liberal de libre mercado a ultranza tan en boga en nuestros días.

2) Pero ello tiene efectos notorios en otro de los protagonistas de nuestra época: *el Estado*. En efecto, los Estados, responsables del funcionamiento de la economía del bienestar de corte keynesiano, se enfrentan a déficits cada vez mayores. Al propio tiempo, se percatan de la «desaparición» del flujo económico regu-

lar de cantidades crecientes de renta que no aportan su parte al erario público. Ello implica la existencia de amplios sectores de la sociedad que no cotizan para el mantenimiento de la economía del bienestar, basada esencialmente en una creciente intervención del sector público. El Estado, pues, está interesado en descubrir y hacer aflorar esta economía sumergida. Pero en este punto topa con el tercer protagonista.

3) *Los obreros*, cuya situación global, en un período de crisis como el que afecta a la economía mundial desde la década de los 70, los aboca al paro o a la amenaza de pérdida de su puesto de trabajo. Estos terceros protagonistas, a su vez, se sumergen, escapan del control oficial, aún a costa de perder las ventajas que ofrece el sistema y que fueron obtenidas en décadas de lucha sindical: contratos indefinidos, jubilación, vacaciones, seguridad social, etc. Pero más vale algún trabajo sin ventajas sociales que ningún trabajo. Y los Estados lo saben. Saben que este vehículo de percepción de ingresos fuera de los canales legales permite subsistir a numerosas familias, que en caso contrario quedarían sin medios de sustento. No puede, pues, actuar de forma drástica.

He aquí por qué es ahora, y no hace veinte años, cuando surge tanto interés por conocer y estudiar la economía sumergida. Los tres principales protagonistas de la economía —empresarios, obreros y Estado— están interesados en ella. Y además su volumen crece, y alcanza, según las estimaciones de diversos estudios, porcentajes del PNB que oscilan entre el 20 % y el 30 % en los países de la OCDE.

¿Qué es la economía sumergida?

Como hemos dicho antes, economía sumergida ha existido siempre en la economía capitalista. Sin embargo, esta afirmación, que es cierta, lo es únicamente porque el propio concepto de «economía sumergida» es tan general, tan ambiguo, tan «cajón de sastre», que decir que ha existido siempre, siendo verdad, equivale a no decir nada. Por tanto, se hace imprescindible precisar su definición.

La definición más general que suele darse de economía sumergida es la que recogen Joaquín Trigo y Carmen Vázquez en su trabajo sobre *La Economía Irregular* (3): «El término economía subterránea (y otros) designa el conjunto de actividades económicas cuyo denominador común es que las transacciones que generan no figuran computadas a efectos del cálculo del Producto Nacional Bruto, bien por falta de declaración o por declaración incompleta de las mismas».

Una definición tan generalizadora como la anterior, que se refiere esencialmente al no control contable de las actividades incluidas en ella, no permite ciertamente identificar un fenómeno, sino muchos: todos aquellos que generan ingresos, legal o ilegalmente, que no son declarados.

En este sentido, la economía subterránea incluiría los ingresos resultantes de actividades abiertamente delictivas —es decir, que van en contra del ordenamiento legal vigente, incluso en materia penal— como es el caso de los ingresos por latrocinio, tráfico de drogas, prostitución, contrabando, tráfico de divisas, juego clandestino, etc. Estas actividades,

que ciertamente contribuyen al sustento de una parte no despreciable de la población, son subterráneas precisamente en virtud del ordenamiento legal vigente y no por su propia naturaleza económica. Si se permitiera la libre circulación de mercancías o divisas con el exterior, desaparecería su contrabando; si se permitiera la comercialización legal de drogas desaparecería su tráfico clandestino, etc. Es decir, son actividades sumergidas en virtud de que constituyen un delito penal y no sólo en función de la búsqueda de una mayor rentabilidad económica.

Este es precisamente el objetivo del segundo grupo de actividades económicas sumergidas: aquéllas cuyos ingresos provienen de actividades legales que no son declaradas o son parcialmente declaradas. Este grupo de actividades es, precisamente, el que cobra relevancia en el contexto de la economía actual, ya que se halla vinculado directamente al proceso económico, incluso al proceso de producción. Su incidencia altera tanto al mercado de trabajo como el mercado de aquellos productos en que cristaliza la actividad subterránea.

A diferencia de la economía sumergida delictiva, la economía sumergida «legal» efectúa actividades que se desarrollan también en la fracción regular de la economía, y entra por tanto en competencia con ella, alterando tanto los precios de los productos como el salario de los trabajadores. Se distorsiona la competencia, pues el sistema económico es único y a él afluyen mercancías procedentes del sector regular e irregular, con condiciones de coste evidentemente diferentes. Ahora bien, una explicación primera del por qué de la industria sumergida es que las empresas que se

sumergen *no podrían competir* si no estuvieran sumergidas.

Y ello nos lleva de la mano a uno de los argumentos más utilizados por los *empresarios* sumergidos: la causa de la sumersión es la imposición fiscal excesiva y, sobre todo, las cargas sociales —seguridad social— y la falta de flexibilidad en la contratación, que hacen imposible la subsistencia de muchas pequeñas empresas.

Así pues, la definición de industria sumergida —no de economía sumergida, pues este término engloba otras actividades— que vamos a adoptar es la que propone Enric Sanchis, en los siguientes términos: (la industria sumergida es)... «la constituida por actividades productivas que emplean fuerza de trabajo en condiciones ilegales —trabajo negro— para ahorrarse las cargas sociales y conseguir una mayor flexibilidad y economía en el uso de (la fuerza de) trabajo» (4).

A esta definición, que nos parece adecuada, nos agradecería añadir, además, la actividad de aquellos que, sin utilizar fuerza de trabajo ajena, utilizan la suya propia en condiciones diferentes a las que establece la normativa legal vigente: es el caso de numerosos trabajadores autónomos no declarados.

El crecimiento del volumen de actividad sumergida en los países de la OCDE está claramente vinculado, como señalan diversos autores, a dos tipos de fenómenos: a) La crisis económica general, que condena al cierre a numerosas empresas del sector formal y al paro a numerosos trabajadores; y b) el fracaso del modelo keynesiano-intervencionista, propio de la economía del bienestar, que, al implicar una cada vez mayor intervención del Estado, altera

la formación de costes y favorece el cierre de empresas. Por ende, la sumersión es una reacción abierta ante la intervención del Estado, ya sea por vía fiscal o por vía de las llamadas «cargas sociales».

Es decir, así como en las altas esferas de la economía se preconiza el libre mercado y el liberalismo a ultranza, a nivel más pequeño, más cotidiano, más apegado a la actividad productiva inmediata, se reacciona sumergiendo la actividad, saliéndose de los circuitos legales, evadiendo la legislación y el fisco. Es una difusa reacción masiva ante el intervencionismo estatal.

Al propio tiempo que se evade la presión estatal sobre la propia actividad, se renuncia a algunos de los beneficios colectivos que proporciona la economía del bienestar: el trabajador sumergido no tiene ni la protección legal ni la protección sindical que disfruta el trabajador legal. Tampoco tiene los beneficios sociales vigentes: seguridad social, vacaciones, jubilación, etc. Es decir, se trata de un retroceso en el nivel de vida de aquel que practica la actividad sumergida.

Pero ésta se incrementa, como decíamos antes, con la crisis: el trabajador sumergido prefiere serlo a estar en el paro, pues, al menos, de esa forma asegura un ingreso más o menos estable, aún a costa de autoexplotarse y de perder ventajas sociales históricamente logradas por los trabajadores.

Vamos, pues, a concretar y a diferenciar. Hay dos tipos de sumersión: la empresarial y la obrera, que coinciden en la actividad y situación ilegal, pero que responden a motivaciones diferen-

tes. El empresario que se sumerge lo que pretende es *subsistir como empresario*, o sea, mantenerse en la actividad económica y rentabilizar el capital invertido mejor que en la economía formal. En cambio, el obrero que se sumerge lo hace simplemente para *subsistir como persona*, ni siquiera para subsistir como obrero, pues en numerosas ocasiones en el hecho de la sumersión el obrero pierde su naturaleza de tal para convertirse en «empresario» o «trabajador autónomo». Más adelante veremos este proceso, muy habitual en sectores como el textil o el transporte.

En resumen, la crisis económica alienta la sumersión y ésta se produce como reacción anti-estatal por parte de los empresarios y como medio de subsistencia por parte de los obreros.

Tipología de la industria sumergida

Hemos señalado ya que son dos motivaciones diferentes las que impulsan a empresarios y a obreros a sumergirse. Por tanto, al hablar de tipos de sumersión hay que distinguir de qué caso se trata.

Entre *los empresarios* que se sumergen, se suelen dar casos como los siguientes:

- Empresas legales que actúan plenamente en el sector formal de la economía pero que emplean a parte del personal sin declarar. Es decir, que emplean *trabajo negro*, sin contrato, sin seguro, etcétera.
- Empresas legales que no liquidan a la seguridad social o que evaden total o parcialmente el pago de impuestos.

- Empresas ilegales, íntegramente sumergidas.

En estos tres casos es el empresario el que decide la actividad irregular. El objetivo es reducir costes y, por consiguiente, rentabilizar más el capital. Las empresas que actúan en estas condiciones pueden competir ventajosamente en el mercado y llegan a perjudicar al conjunto del sector en el que operan. No obstante, por tratarse en general de pequeñas o medianas empresas, se hace difícil su detección.

Un caso intermedio es el de empresas —o empresarios individuales— que, actuando en la legalidad, utilizan íntegramente «trabajo negro». En esta variante no existe propiamente una instalación fabril propia del empresario. Por el contrario, este suele utilizar el «trabajo negro a domicilio» para la elaboración de su producto. Abastece de materia prima a los trabajadores y controla las redes de comercialización del producto. En cierta forma, se trata de un personaje con las características del que Andrea Saba denomina «empresario comercialista» (5).

Desde el punto de vista de *los trabajadores*, los distintos tipos de actividad sumergida que se suelen dar son los siguientes:

- Ocupación de un puesto de trabajo en una empresa legal sin cotizar a la seguridad social, sin contrato estable, y sin derecho a prestaciones sociales, pero, por lo demás, cumpliendo los mismos horarios y métodos de trabajo que el resto del personal. Es esta una forma muy extendida de contratación por parte de las empresas que requieren mano de obra pero no desean incrementar la plantilla declarada.

- Trabajador en paro que realiza trabajos esporádicos (chاپuzas) en la construcción, reparato, vigilancia, traducciones, clases particulares, etc.
- Trabajadores en paro que, con la indemnización percibida por su despido, se instalan por su cuenta, convirtiéndose en empresarios autónomos, en muchas ocasiones ayudados en su negocio por otros miembros de su propia familia. Este caso se da generalmente en negocios de hostelería: bares, restaurantes, etcétera.
- Trabajador que no ha estado en paro ni lo está, pero que trabaja «a domicilio». Esta es una de las formas más antiguas del trabajo negro y abunda en el sector del calzado, el juguete, el manipulado de papel, la confección y otros.
- Por último, cabe señalar como el más importante tipo de trabajador sumergido aquel que percibe como indemnización por despido una máquina, que instala en su propio domicilio. Este tipo de trabajador se convierte en empresario y trabaja, en general sobre pedido, para el antiguo propietario, que mantiene las líneas de comercialización y el abastecimiento de materias primas. Es el caso típico de la industria textil. Asimismo, un caso semejante se da en el sector del transporte, en el cual la indemnización consiste en un camión, y el indemnizado se convierte en transportista individual por cuenta del antiguo propietario, cayendo de lleno en la actividad subterránea.

Es decir, desde el empleo no declarado hasta el taller o fábrica clandestinos, existe una amplia gama de situaciones que caracterizan a la industria sumergida, pero en todas ellas se encuentra

siempre el componente de evasión de los mecanismos legales reguladores de la actividad económica y laboral.

No obstante, y siguiendo en este punto la argumentación de A. Recio (6), no cabe atribuir la sumersión únicamente a motivaciones de carácter fiscal, aunque éstas tengan un peso decisivo. Cabe también percatarse de que «los cambios más radicales parecen surgir de la transformación del mercado de fuerza de trabajo», de la segmentación del mismo, de la aparición de tecnologías que, lejos de favorecer el aumento de la cualificación, la disminuyen y, sobre todo, que favorecen la expansión de empleos «secundarios» de baja cualificación, inestables, peor pagados y fuera de los circuitos controlables por el Estado e, incluso, por los propios sindicatos.

Versión que se opone abiertamente a la de Saba (7), según la cual la pujanza del sector subterráneo en Italia se debe a que ha permitido el desarrollo del ingenio y del trabajo creador del trabajador, libre de las cortapisas de la gran empresa, y ha permitido la existencia de un innegable auge en medio de la crisis en algunos sectores y regiones italianas.

En cualquier caso, y sin entrar en la polémica, valga como resumen de nuestra posición lo siguiente: el «trabajo negro» y la industria sumergida, que surgen directamente de la resistencia frente al Estado intervencionista y de la necesidad de subsistir por parte de los trabajadores, lejos de mejorar las condiciones de trabajo y de vida de estos últimos, las han empeorado, aun cuando hayan servido para solventar una situación de difícil arreglo a corto plazo: el paro.

Incidencia por sectores

Cierto es que la actividad sumergida se puede detectar en cualquier forma de actividad económica. Sin embargo, existen sectores que reúnen mejores condiciones para ese tipo de actividad que otros. Sin ánimo de profundizar excesivamente en este punto, sí quisiéramos mencionar algunos elementos diferenciales del trabajo negro y la industria sumergida en diversas actividades.

En primer lugar, cabe señalar que la utilización de trabajo negro a domicilio es una costumbre antigua, utilizada en numerosos sectores de actividad, y que afecta, como ha señalado E. Sanchis (8) en el caso de Valencia, esencialmente a mujeres. Se da, sobre todo, en sectores tales como el juguete, el calzado, la confección y el manipulado de papel. Se trata de una actividad típicamente subterránea, pero que no es «nueva». Lo nuevo consiste esencialmente en la sumersión íntegra o parcial de un proceso productivo, dando lugar a la producción clandestina a través de una actividad laboral perfectamente identificable con la formal. Es decir, en el taller clandestino se trabaja igual que en el taller formal, cosa que no ocurre en el trabajo a domicilio, que suele ser manual, cuasiartesanal y escasamente mecanizado.

En el taller, pues, la relación hombre-máquina existe, pero lo que cambia es que el «empresario-ex-obrero» subterráneo ya no está sometido a la dirección directa de un patrón, sino que es él mismo su propio patrón. Este nuevo empresario, lumpen-empresario podríamos llamarle, trabaja sobre pedido, en general del antiguo patrón, pero corre a su cargo el mantenimiento de la o las

máquinas, la contratación de otro personal, la realización del trabajo en los plazos convenidos; es decir, si se hace preciso, su sobre y autoexplotación, con jornadas de trabajo más largas que las habituales en el sector formal. Por el contrario, caso de no existir pedidos, este empresario *sui generis* no trabaja ni percibe ingreso alguno. Resultado: el antiguo patrón vende cuando hay pedidos y no incurre en costes onerosos cuando no hay pedidos, sin preocuparse de mantenimiento ni de nóminas, sin actuar directamente como industrial, sino como comercializador. En el otro extremo, el «lumpen-empresario» es su propio patrón, pero lo es de forma falaz, por cuanto sigue dependiendo de las redes de comercialización de su antiguo patrón. Y, además, pierde todas las ventajas de su ex-condición de obrero: seguridad social, vacaciones, jornada estable, etc. Su *status* social parece haberse elevado, pero de hecho sus condiciones de vida se han deteriorado. Este es el caso típico de la *industria textil* y, como veremos en la segunda parte de este trabajo, se encuentra ampliamente difundido en muchas comarcas catalanas, en particular en el Vallés.

Pero la variopinta y abigarrada escena de la economía subterránea da lugar a otras situaciones igualmente extendidas. En el caso del *transporte*, por ejemplo. En este sector, concretamente en el transporte terrestre no férreo, se ha producido en Cataluña un descenso del empleo entre 1978 y 1983 de cerca de 10.000 trabajadores, sobre un total de 46.000 en 1978, aproximadamente. Es decir, es un sector fuertemente tocado por el paro.

Ahora bien, investigaciones efectuadas por la Generalidad de Cataluña (9) dan cuenta de la pro-

liferación de un tipo de actividad transportista que elude abiertamente la normativa vigente y que crea una red de concentración de servicios de transporte de mercancías paralela y en competencia con la red formal. ¿Quiénes engrosan este sector paralelo? Los mismos camioneros que han perdido su puesto de trabajo en plantilla en antiguas empresas desaparecidas o, y este es un caso habitual, en empresas que aún perviven. De hecho, efectúan el mismo tipo de trabajo que antes de ser despedidos, pero ahora el camión es suyo —o lo es a medias, pues suelen deber parte al antiguo patrón— y han dejado de ser obreros: ahora son «lumpen-empresarios», «autónomos». Este es un caso típico en este sector, pero hay también otros. La compra de una furgoneta con el fruto de la indemnización de despido puede ser la solución, utilizándola como vehículo de transporte de mercancías, de reparto urbano, etc. Este caso abunda entre parados no sólo del transporte, sino de otros muchos sectores.

La *construcción*, a su vez, es fuente de infinitas variedades de trabajo subterráneo. El más habitual es el típico y antiguo sistema de las «chapuzas». El obrero de la construcción que, fuera de horas de trabajo, efectúa «chapuzas»: albañilería, pintura, lampistería, arreglos domésticos de todo tipo. Esta actividad es tan antigua como el propio oficio. Lo nuevo es otra cosa. Lo nuevo es que las empresas constructoras empiezan a no ser las que contratan al personal. Surge un sistema que permite al constructor desentenderse plenamente de la contratación y del pago del personal. El constructor contrata y acuerda con un jefe de cuadrilla, por un plazo y un presupuesto dado, la

construcción de un inmueble. Y se desentiende del problema. Es el jefe de cuadrilla el que debe contratar, pagar y organizar a su mano de obra, normalmente no asegurada, ni declarada, y que además se tiene que auto-organizar y auto-explotar, por cuanto sus ingresos dependen directamente de ellos y no de un salario a percibir pagado por el constructor. Dicho de otra manera: si llueve y se para la obra, el constructor ni pierde ni gana, los obreros pierden. Son, pues, los nuevos «lumpen-empresarios» de la construcción. En este sector, el volumen de paro registrado en Cataluña en 1983, según el INEM, era de más de 60.000 trabajadores, muchos de los cuales integran las cuadrillas a que antes hacíamos referencia.

Situaciones análogas, aunque con sus peculiaridades, se suelen dar en numerosos sectores: en los servicios, la hostelería, las artes gráficas, etc. Y asimismo, en un tupido conjunto de actividades que se desarrollan en derredor de las grandes empresas y que éstas encomiendan a personal no contratado por ellas en plantilla, sino externo: en este sentido, merece la pena señalar las tareas de mantenimiento, vigilancia, reparto, promoción y otras. Todo ello está alterando substancialmente el mercado de trabajo, creando dos, o más, mercados paralelos, en detrimento del sector formal, y favoreciendo el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores. Es, no obstante, prematuro hablar de cambios estructurales, duraderos, aunque las tendencias indicadas parecen apuntar hacia una consolidación de esta situación.

En el próximo apartado intentaremos dar una somera visión de la situación al respecto en Sabadell, zona de tradición textil y una

de las principales bolsas de paro de Cataluña.

2. EL CASO DE SABADELL

La crisis de la industria textil tradicional

Sabadell, ligada a la historia de la industria textil, es hoy una vieja ciudad industrial donde se presentan de una manera muy dinámica algunos problemas de la transformación del esquema de producción.

Las economías industrializadas se han caracterizado por su capacidad de producir cada vez en mayor cantidad y cada vez más barato. Y por su capacidad de comprar (o de conseguir que otros compren) todo aquello que se produce. Pero este mecanismo de rebajar el coste de producción a partir de aumentos continuados de la productividad, en el marco de un mercado en expansión donde crece la renta y donde se asegura el gasto de esta renta, ha empezado a fallar en estos últimos años.

Para la industria textil europea el problema se plantea en su forma más rotunda: la demanda interior de artículos textiles aumenta muy lentamente (ante la competencia de nuevos bienes de consumo), ha irrumpido en el mercado mundial la competencia de los nuevos países industriales que producen a bajo coste, aparecen comportamientos proteccionistas en los países ricos. Por todo ello, producir más y más barato ya no tiene el sentido que tenía. Se puede producir más, pero es cada vez más difícil vender.

En lo que se refiere a rebajar los costes de producción, la situación es especialmente difícil para la industria textil lanera catalana. Los aumentos de productividad fueron muy importantes a partir de los primeros años 60 y situaron al sector a niveles de competitividad europeos, pero estos aumentos se han agotado; la inversión está prácticamente estancada desde 1975 y la poca que existe tiene el único objetivo de eliminar trabajo. La energía y el trabajo han dejado de ser baratos, influyen en el aumento de los costes y son difícilmente trasladables a los precios de venta; el comportamiento monopolista de las productoras de fibras artificiales, que han trasladado el aumento de precio de los derivados del petróleo, ha influido sobre el coste de producción, reduciendo el margen de beneficios del sector. La consecuencia es que, al nivel concreto de cada empresa, se procura limitar al máximo el volumen de trabajo utilizado ya que se trata, de hecho, del único elemento del coste que se puede reducir.

Este es, efectivamente, el mismo comportamiento que ha seguido la industria textil de los países industrializados, donde la reducción del empleo ha sido espectacular. Por cada 100 trabajadores ocupados en 1960 quedaban en 1982: 30 en Gran Bretaña, 41 en la R. F. Alemana, 50 en Italia, 52 en Francia... En España, Cataluña, que concentra la industria textil, ha concentrado también las pérdidas de puestos de trabajo: el Servicio de Estudios del Banco de Bilbao estima que el 75 % de los puestos textiles perdidos entre 1977 y 1981 lo fueron en Cataluña.

El paro en la ciudad de Sabadell

No es extraño que una ciudad muy centrada en la industria lanera tenga a 25.000 de sus 190.000 habitantes en paro. Y que la comarca del Vallés Occidental, donde está Sabadell, alcance una de las más altas tasas de desempleo.

CUADRO N.º 1

MAQUINARIA DECLARADA EN LA INDUSTRIA LANERA, SABADELL

Año	Peinado	Hilado carda	Hilado estambre	Telares	Telares Auxiliares	Total Telares
1970	737	70.681	167.270	2.779	2.779	4.477
1971	704	70.537	161.970	2.580	1.790	4.370
1972	666	69.457	173.495	2.305	1.862	4.167
1973	672	75.755	180.714	2.262	2.078	4.340
1974	594	73.838	179.912	2.205	2.130	4.335
1975	474	72.590	170.704	2.255	2.159	4.414
1976	428	68.350	151.600	1.879	2.130	4.009
1977	401	66.903	141.756	1.628	2.104	3.732
1978	370	64.209	128.460	1.293	2.028	3.321
1979	339	59.517	116.348	1.127	2.089	3.216
1980	311	54.597	108.012	967	1.919	2.886
1981	308	54.108	107.422	965	1.913	2.878

Fuente: Memorias de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell.

Según cifras del INEM, referidas a paro registrado en el mes de marzo de 1984, la tasa era para España del 18,7 %, para Cataluña del 19,5 % y para la comarca del Vallés Occidental del 32,5 %. Cifras que confirman la evolución de lo que habíamos observado en el trabajo realizado para la sociedad municipal VIMUSA (Viviendas Municipales, S. A.) en 1982 (10).

La industria lanera 1970-1981

Si observamos la evolución de las variables que definen el comportamiento de la industria textil lanera de Sabadell encontramos hechos contradictorios. Por un lado, una reducción importante de la capacidad productiva y, por otro lado, el *mantenimiento del volumen de producción* sin que se hayan dado incorporaciones significativas de nuevas tecnologías.

Efectivamente, durante la década de los setenta ha continuado en Sabadell el proceso de reducción de la maquinaria en funcionamiento (cuadro n.º 1) pero, así como en la década anterior la reducción iba acompañada de unos cambios en las instalaciones existentes de manera que se eliminaba maquinaria vieja y se incorporaba maquinaria moderna, con lo cual se obtenían aumentos importantes del nivel de productividad, en este período, y de una manera muy clara a partir de 1973-74, se da una eliminación pero no una sustitución de maquinaria (con algunas excepciones que es preciso señalar).

Esta reducción es realmente espectacular en el subsector del tejido: de los 4.477 telares declarados el año 1970 se llega a 2.878 telares declarados el año 1981 y,

CUADRO N.º 2

CIFRAS DE PRODUCCION DE LA INDUSTRIA LANERA DE SABADELL

	1973	1981
Hilados de estambre (Tm.)	24.440	16.800
Hilados de carda (Tm.)	13.150	10.280
Tejidos (millones de m.)	32,1	24,1

Fuente: Gremio de Fabricantes de Sabadell.

si prestamos atención a la distinción entre telares instalados en las fábricas y telares propiedad de *drapaires* o «telares auxiliares», vemos que toda la reducción se debe a la disminución de la primera cifra. En efecto, durante este período, el número de los telares en funcionamiento dentro de las fábricas se reduce en una tercera parte, mientras que el número de los telares «auxiliares» aumenta ligeramente y, aunque es muy difícil contabilizarlos, es muy probable que existan bastantes más en funcionamiento que no aparecen en la estadística.

En el subsector de hilatura la reducción ha sido también muy importante. El número total de husos en funcionamiento en Sabadell en el año 1970 era de 237.951 y se redujo hasta 161.530 en el año 1981. La reducción ha afectado de una manera paralela a la hilatura de estambre (que ha perdido durante este período el 33,3 % de los husos en funcionamiento) y a la hilatura de carda (que ha perdido el 34,3 % de sus efectivos).

La industria lanera de Sabadell ha perdido pues durante la década 1970-1981 un poco más de la tercera parte de su capacidad productiva, realidad en parte confirmada por las cifras de producción calculadas por el Gremio de Fa-

bricantes para los años 1973 y 1981 (cuadro n.º 2).

Si hacemos el cálculo pensando que a una reducción de un tercio de la capacidad productiva le corresponde también una reducción de un tercio de la producción hallamos que, en realidad, la producción obtenida el año 1981 es superior (en un 8,1 % en el caso del tejido y en un 7,4 % en el de la hilatura) a lo que correspondería. Si añadimos el hecho de que el año 1973 fue un año especialmente positivo en lo que se refiere al volumen de producción y que las cifras reales para 1981 son seguramente mayores, podemos afirmar que la reducción del volumen de producción ha sido bastante menos importante de lo que la reducción de la capacidad productiva hace suponer.

Por otra parte, una primera observación de las cifras que nos indican la evolución de la maquinaria instalada y de la población ocupada en la industria lanera de Sabadell (cuadro n.º 3) nos hace llegar a la conclusión de que entre 1970 y 1981 se ha reducido la intensidad del trabajo. En efecto, según estas estadísticas, la maquinaria en funcionamiento se ha reducido aproximadamente en una tercera parte desde 1970, mientras que para el mismo período la ma-

CUADRO N.º 3

INSTALACIONES INDUSTRIALES LANERAS Y MANO DE OBRA OCUPADA

Año	N.º instalaciones	Tejedores auxiliares	Empresas	Empleo	Dimensión media
1970	1.511	593	878	20.324	30,0
1971	1.485	582	849	26.106	30,7
1972	1.471	603	819	24.393	29,8
1973	1.550	627	876	28.053	32,0
1974	1.609	624	933	24.788	26,5
1975	1.603	627	922	24.000	26,0
1976	1.572	635	884	23.120	26,1
1977	1.601	587	856	22.100	25,8
1978	1.445	585	798	21.710	27,2
1979	1.408	594	746	19.420	26,0
1980	1.409	547	792	18.420	23,2
1981	1.407	549	786	17.900	22,8

Fuente: Memorias de la COCI de Sabadell.

no de obra se ha reducido en un 12 %. Si, como hemos observado, no ha habido una sustitución significativa de maquinaria, esto significa que se ha rebajado la proporción entre capital y trabajo, lo cual ha de representar una reducción de la productividad y también una disminución de la rentabilidad del capital instalado. En definitiva, se ha dado un proceso de encarecimiento de la producción.

Lo que ocurre es que este fenómeno de una mayor reducción de la maquinaria en funcionamiento respecto de la mano de obra ocupada, que parece evidente dentro de las fábricas, no es tan claro si observamos la industria lanera en su conjunto. Porque se han producido cambios en la estructura productiva consistentes en una asignación diferente de los recursos productivos, en el sentido de que una parte importante de la producción se obtiene fuera de las fábricas. La hipótesis de que esta parte de la producción realizada fuera de las fábricas se obtiene a unos niveles de productividad más

elevados que los «normales» en la manufactura explicaría la subsistencia del sector. Por niveles más altos de productividad hay que entender aquí un mayor margen entre el precio del producto y lo que ha costado obtenerlo. Efectivamente, si en este tipo de producción el trabajo no se paga por horas trabajadas sino por los resultados, es fácil suponer que, cuando haya demanda, las jornadas laborales de estos trabajadores sean más largas que las de los asalariados en las empresas. Ello significa también una utilización mayor de la maquinaria. En definitiva, una reducción de los costos unitarios de producción.

Llegamos así a la conclusión de que la productividad del conjunto del sector se mantiene porque la maquinaria eliminada de las fábricas sigue funcionando, siendo utilizada con una mayor intensidad. Se asegura de esta manera, pues, el mantenimiento de la industria. El interrogante está en si se trata de un síntoma de vitalidad de la vocación industrial de la ciudad

o bien simplemente de un sistema de supervivencia.

NOTAS

(1) Punto 8d, del capítulo XIII, sección cuarta, tomo I.

(2) FROBEL, HEINRICH y KREYE, en *La nueva división internacional del trabajo*, Ed. siglo XXI, 1977.

(3) Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1983, pág. 23.

(4) Jornadas de Estudio sobre economía sumergida, Madrid, mayo, 1983.

(5) A. SABA, *La industria subterránea*, Institució Alfons el Magnanim. Diputació de Valencia, 1981.

(6) «Economía sumergida, paro y mercado de trabajo», Generalitat de Catalunya, 1984 (mecanografiado).

(7) Op. cit.

(8) Op. cit.

(9) *Estudios: Monografías sectoriales sobre el paro no subvencionado en Cataluña*, 1984.

(10) J. M. VIDAL VILLA, M. CASALS, *L'economia de Sabadell, estructura, diagnòstic i perspectives*, Ed. Ajuntament de Sabadell.