

LA "INFORMALIZACION" DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA

Durante estos últimos años, la *economía sumergida* en España ha atraído poderosamente la atención de periodistas, estudiosos y políticos que tratan de conciliar la realidad económica con las estadísticas oficiales. Se recurre al crecimiento de la economía sumergida para explicar las altas tasas de desempleo y los bajos niveles de inversión existentes en el marco de la economía oficial; al mismo tiempo, se afirma que la depresión económica crea unas condiciones favorables para la expansión de este tipo de economía. Pero, ¿qué relación guarda este fenómeno con el objetivo general de reestructurar la industria española? ¿Cómo influye en la organización de las tareas productivas y en la visión que tienen de su propio trabajo las personas que lo desempeñan?

La finalidad de este artículo de **Lauren Benton** (*) es centrar la investigación sobre la economía sumergida en torno a estas preguntas y utilizar criterios más amplios que los que hasta ahora han presidido el análisis de este tema. Comienza, pues, con una breve reseña de lo que se ha escrito sobre la economía sumergida en España, antes de esbozar varias hipótesis nacidas como fruto de investigaciones realizadas fuera de este país. Pasa después a estudiar dos casos concretos y, por último, a evaluar los efectos del crecimiento de la economía sumergida en España.

1. INTRODUCCION

LA perspectiva adoptada a lo largo de este artículo gira en torno a dos puntos fundamentales. El primero es que la economía sumergida no constituye una esfera concreta, sino más bien una dimensión de un amplio proceso de cambio económico. Para hacer hincapié en este punto, emplearemos términos tales como «descentralización» e «informalización» al referirnos al crecimiento de la economía sumergida. Asimismo, sustituiremos esta expresión por otra de uso más generalizado, «sector informal», que connota me-

nos la naturaleza subdesarrollada u oculta de la producción de este sector y sugiere que se distingue de otros tipos de actividad no por características intrínsecas, sino más bien por la sujeción a fuentes distintas de autoridad y por la ausencia de regulación oficial de las relaciones laborales. Cuando nos referimos al «trabajo no reglamentado», pues, nos limitamos a describir la ausencia de regulación estatal directa de las relaciones laborales, y no a la ausencia de acuerdos informales estructurados que «regulan» también el trabajo y que pueden incluso parecerse mucho, o ajustarse en parte, a las normas le-

gales establecidas. La distinción entre los sectores formal e informal de la economía tiene valor principalmente porque identifica una fuerte dinámica de cambio en el mercado del trabajo.

Una segunda intención fundamental consiste en demostrar que la informalización ha sido un resultado en el que ha influido una amplia variedad de decisiones y debates políticos, que no se limitan exclusivamente a los centrados de forma directa en la reglamentación del mercado del trabajo. Esta cuestión quedará aclarada en el estudio de dos casos concretos. En ellos, los puntos de vista políticos de los trabajadores y empresarios, así como el carácter del apoyo institucional a la industria, desempeñan en la determinación de la naturaleza de la reestructuración industrial un papel tan importante al menos como el de las tendencias económicas y tecnológicas.

Entre los representantes del gobierno, y en determinados medios, es cada vez más frecuente hablar del sector informal español como de un «mal menor», considerándose que sin él muchos trabajadores eventuales caerían por completo de empleo. Esta afirmación, sin embargo, apenas ha sido analizada en detalle. ¿Qué sabemos en realidad de las oportunidades que se presentan a las personas que trabajan en el sector informal o de las condiciones de sus empleos? ¿Puede decirse que la mayoría de los puestos de trabajo del sector informal constituyen verdaderas alternativas frente al paro, o suponen más bien un trasvase de empleo desde el sector reglamentado al no reglamentado? Y, por último, ¿es la informalización una tendencia

necesariamente «nociva», o acaso puede desencadenar una serie de cambios fundamentales en las relaciones laborales que beneficien en potencia no sólo a los capitalistas sino también a los trabajadores? Este artículo no pretende dar respuestas definitivas a estas preguntas, pero sí propone algunas hipótesis generales basadas tanto en comparaciones con casos extranjeros como en el análisis de la reestructuración de dos industrias españolas.

2. PLANTEAMIENTOS PARA EL ESTUDIO DEL SECTOR INFORMAL EN ESPAÑA

Algunos estudiosos españoles han puesto gran empeño en explicar las causas del crecimiento del sector informal. Un grupo de autores considera, en este sentido, que la rigidez del régimen jurídico laboral y los costes indirectos relativamente elevados de la mano de obra en España son los principales causantes de que los empresarios se vean impulsados a hacer un uso cada vez más frecuente del trabajo no reglamentado (1). Otros autores han destacado la importancia de la crisis económica de los años setenta en la sensibilización de los empresarios ante esos factores. Señalan, a este respecto, que la rigidez del régimen jurídico laboral y los altos costes indirectos existían antes de que la informalización tomara auge y que no fue sino hasta después de la segunda crisis de 1979 cuando los empresarios comenzaron a buscar desesperadamente salidas con las que evitar esos costes (2). Finalmente, di-

versos autores han apuntado que la reaparición del movimiento obrero en los años setenta llevó a muchos empresarios a descentralizar la producción, aislando así a los trabajadores y debilitando la capacidad de los sindicatos para organizar protestas (3).

Aunque los autores difieren al precisar cuál de esos tres factores constituye el principal motivo del crecimiento del sector informal, se señala unánimemente que todos ellos contribuyeron a producir una informalización masiva en la economía española durante la pasada década y, en particular, desde 1979. Desafortunadamente, la utilidad de tal análisis es limitada. Sería incorrecto suponer que con la inversión de cualquiera de las tendencias citadas podría detenerse el proceso de descentralización e informalización. Como ya han destacado diversos autores, la flexibilización del régimen jurídico laboral y la reducción de los costes indirectos no disminuirían necesariamente las dimensiones del sector informal (aunque con tales medidas se alcanzarían otros objetivos) (4). De forma similar, hemos comprobado que el declive de la fuerza de los sindicatos a partir de los años setenta no ha alterado de manera apreciable los incentivos para emplear mano de obra eventual. Ni siquiera la recuperación de la demanda en ciertos sectores podría garantizar este resultado; la firmeza del dólar y el impresionante volumen de exportaciones registrado en 1984 no parecen haber determinado una contracción de la mano de obra informal en los sectores más afectados por esas tendencias. Es indudable que la comprensión de las causas de la informalización constituye una meta importante, pero probablemente no es el más

interesante —ni debe ser el exclusivo— objeto de estudio.

También la segunda cuestión importante que se aborda en los estudios sobre el sector informal en España ha demostrado ser bastante limitada. Tanto los estudiosos como los dirigentes políticos han alentado el interés por medir el sector informal, interés que en algunos casos ha superado al de otros objetivos. Debido a las dificultades inherentes a la medición de las actividades económicas no reglamentadas, se han elaborado diversas estimaciones no comparables basadas en distintas metodologías. Los primeros intentos consistieron en manejar datos macroeconómicos con el fin de calcular el sector informal como porcentaje del producto interior bruto (5). El principal valor de esas estimaciones, que eran poco precisas e imposibles de confirmar, fue demostrar simplemente que el sector informal se hallaba, sin duda alguna, en un proceso de rápida expansión. Con posterioridad, un segundo planteamiento calculó el volumen de la población activa ocupada en el sector informal mediante extrapolaciones de estudios que indicaban la predisposición de ciertos grupos a engrosar las filas de la mano de obra no regulada. Aunque este enfoque ha conseguido una mayor aceptación, al proporcionar una estimación en números redondos de los trabajadores del sector informal, es también muy impreciso, al igual que sucede con otras medidas (6).

También los estudios de casos concretos han contribuido al intento de medir el sector informal. Las estimaciones del valor de la producción aportada por el sector informal en determinados sectores se han extrai-

do de entrevistas con «observadores informados». La extrapolación de los resultados de varios trabajos de investigación ha permitido asimismo cálculos aproximados de la mano de obra empleada en una forma específica de trabajo informal: el trabajo a domicilio. Los esfuerzos que se están realizando para cuantificar el empleo informal se basan igualmente en los resultados de encuestas, ya que, a pesar de sus muchas deficiencias, aquéllas permiten al menos el acceso directo a los principales protagonistas de las actividades económicas informales, es decir, los propios trabajadores (7).

Es frecuente la acusación de que lo que se pretende con la estimación de las dimensiones del sector informal es manipular las estadísticas oficiales de desempleo. Tales críticas, sin embargo, no comprenden el verdadero sentido de aquélla. Después de todo, cualquiera que sea el método empleado, esas estimaciones indican que un sector importante de la población está ocupada efectivamente en trabajos no recogidos en las estadísticas y que el volumen de esa fuerza laboral ha ido en aumento. Es muy dudoso, si no imposible, que toda esa mano de obra esté representada en las cifras oficiales de empleo. No hay nada sospechoso en los intentos de determinar con más precisión cuántos miembros de la sociedad están trabajando en actividades no reguladas, siempre y cuando se aclaren los criterios utilizados para llegar a esas estimaciones.

Las críticas están, en cambio, más justificadas cuando aducen que los planteamientos cuantitativos desvían la atención de otras cuestiones que son más importantes para comprender — y

hacer frente a— la informalización. El problema no es que los estudios cuantitativos fomenten la manipulación deshonestas de las estadísticas de valor político; el problema es que hay muy poco más que hacer con las medidas cuantitativas que no sea utilizarlas para interpretar esas estadísticas. Dicho de otro modo, es útil, sin duda, tener una idea clara de la importancia cuantitativa del fenómeno, pero ¿qué nos enseña ese conocimiento sobre la forma de responder al mismo?

Un reducido grupo de autores ha eludido el debate sobre las causas y las dimensiones del sector informal, sentando en su lugar las bases para el análisis de la informalización como una manifestación de cambios económicos más amplios. En particular, varios estudios de casos concretos han puesto de relieve dos cambios fundamentales en la industria española que han acompañado a esa tendencia (8):

1) La estructura de la industria se ha visto modificada por la descentralización de la producción y el creciente empleo de mano de obra no reglamentada. En algunos casos, el cierre de empresas ha traído como consecuencia directa la proliferación de pequeñas empresas informales que, a menudo, utilizan maquinaria usada y que realizan labores especializadas como subcontratistas de firmas establecidas o de agentes comerciales. Este proceso de descentralización (y de informalización) ha sido motivado por la búsqueda de unos costes más bajos y una mayor flexibilidad ante una demanda inestable y una creciente competencia por parte de otros empresarios afectados por unos costes más reducidos.

2) La aparición y consolida-

ción del sector no regulado ha transformado también de manera radical las expectativas profesionales de numerosos grupos. La reestructuración de la industria ha determinado una abrupta realineación de los papeles tradicionales en ella: muchos propietarios de fábricas han abandonado la producción directa para convertirse en agentes comerciales que supervisan procesos de producción ampliamente descentralizados; algunos trabajadores cualificados han accedido a la condición de pequeños empresarios, viéndose obligados en muchos casos a aceptar responsabilidades y riesgos con los que no están familiarizados; un elevado número de trabajadores, en fin, ha tenido que abandonar el irrealista proyecto de encontrar un empleo estable en la industria y ha debido contentarse con la estrategia de combinar breves períodos de paro con diversas ocupaciones eventuales.

Estos procesos han sido observados por algunos estudiosos que se ocupan del análisis de la informalización, en diversos contextos, fuera de España. Aunque, sin duda, las peculiares condiciones del caso español determinan que ciertas características del crecimiento del sector informal sean exclusivas de este país, el análisis de otros casos puede contribuir de manera importante a una mejor comprensión del fenómeno en España.

3. COMPARACIONES INTERNACIONALES

Cuando los expertos españoles comenzaron a escribir sobre el crecimiento del sector informal en su país, el interés en el tema había estimulado ya la rea-

lización de numerosos estudios, tanto en las economías en vías de desarrollo como en las avanzadas, y estaba de plena actualidad el debate sobre el significado global del fenómeno (9). Aunque es evidente que en todas partes la crisis económica y la desigual recuperación de los años setenta han acelerado el crecimiento del sector informal, las muy diversas condiciones políticas internas y las presiones económicas exteriores han conferido a este proceso unas características sorprendentemente diferentes en cada contexto. Así, mientras algunos estudiosos se han visto llevados a describir la informalización como parte de un proceso de revitalización de la industria nacional, otros han destacado su papel en la perpetuación de la dependencia o en el aplazamiento de formas más dinámicas de reestructuración.

La industria italiana constituyó un caso extremo. En Italia, el crecimiento del sector informal se vio acompañado de un considerable dinamismo en la industria. El caso tiene particular interés para los estudiosos españoles, muchos de los cuales fueron impulsados al estudio del sector informal por la idea de que este fenómeno se hallaba estrechamente vinculado al éxito de las exportaciones industriales italianas durante la recesión mundial de los años setenta. En una España atrapada entre unos costes de los factores cada vez más altos y las presiones resultantes de la necesidad de sostener el crecimiento de las exportaciones, la clave del éxito italiano en la superación de ese dilema fue de vital interés. No obstante, dado que las implicaciones globales de los hallazgos realizados en el caso de Italia han sido escasamente discutidas

en los estudios españoles, conviene que les prestemos aquí una especial atención.

La mayoría de los trabajos iniciales sobre el sector informal en Italia interpretaron el fenómeno como el resultado de la respuesta de los «industrialistas» a la escalada de los conflictos laborales de finales de la década de los sesenta, que culminaron en el *autunno caldo* de 1969. Para evitar nuevas confrontaciones con la mano de obra organizada, y para soslayar los costes más elevados que supone el mantenimiento de una mano de obra sindicada, las empresas italianas descentralizaron la producción empleando a subcontratistas, incluidas las empresas informales (10). Hacia finales de la década, esa interpretación del sector informal comenzó a ser sustituida por otra completamente diferente. La revisión se basaba en la observación de que en sectores y regiones concretas de Italia, donde la descentralización había sido más marcada, los resultados económicos globales fueron positivos. En Emilia Romagna y en otras regiones del centro de Italia, la participación de las exportaciones de productos industriales entre 1963 y 1980 se elevó considerablemente dentro del volumen total de exportaciones del país. En general, la economía regional sufrió muy poco por la recesión mundial de mediados de la década de los setenta y los resultados económicos se situaron muy por encima de los de otras zonas (11).

Los observadores adujeron que la flexibilidad de la fragmentada y semi-informal estructura industrial había permitido un más rápido ajuste a los cambios, tanto en el contenido como en el volumen de la demanda. Tal flexi-

bilidad, se dijo, consistía no sólo en la facilidad con que las empresas informales podían contratar la mano de obra según variaban los niveles de producción, sino también en la capacidad de las pequeñas empresas para adaptar la organización de la producción y el uso de la tecnología a las variaciones del estilo. Los resultados de este sistema de producción fueron positivos para el conjunto de la industria: la fabricación de bienes de consumo de alta calidad situó a la industria italiana en una posición fuerte frente a otros exportadores industriales a los mercados de la OCDE. Se comprobó que la repercusión sobre algunas industrias concretas fue beneficiosa. Aunque muchas pequeñas empresas continuaron trabajando como subcontratistas, pudieron beneficiarse de sus técnicas de control de producción para salir de una situación de dependencia dentro de la estructura industrial (12).

Las ideas de los estudiosos entusiastas no se detenían ahí. Se afirmó asimismo que las condiciones y los salarios vigentes en los pequeños talleres, e incluso en los medios informales, eran en muchos casos iguales o superiores a los de las fábricas mayores y sindicadas. Ello se debía a la fuerte demanda de trabajadores cualificados, a las mayores posibilidades de éstos para el empleo de sus cualificaciones y al mayor grado de control de los trabajadores sobre la marcha y organización de la producción. En otras palabras, la jerarquía de la gran empresa «fordista» fue sustituida por relaciones de producción basadas primordialmente en relaciones sociales que abarcaban tanto a los trabajadores como a los equipos directivos (13).

Varios factores parecen explicar la aparición de este modelo de crecimiento industrial en Italia. El primero es la concentración geográfica de ciertas industrias en distintas subregiones del centro de Italia. Un grupo de ciudades en torno a Ancona se especializa en la fabricación de calzado, por ejemplo, mientras que la fabricación de máquinas herramientas se concentra en la zona que rodea a Bolonia. Este grado de concentración ha hecho posible que las pequeñas empresas se reúnan para salvar algunos de los obstáculos lógicos que presenta la estructura industrial fragmentada. Se formaron asociaciones de pequeñas empresas para colectivizar las labores contables y de administración o para facilitar su acceso directo al mercado de exportación. Además, se considera que la proximidad de los pequeños fabricantes del mismo sector estimula la difusión de nuevas tecnologías y fomenta la cooperación entre los trabajadores cualificados y los empresarios, que están ya en contacto mediante redes sociales organizadas fuera del lugar de trabajo.

Una segunda variable importante, que se cita como responsable del dinamismo de este modelo, es el contexto político en el que operan las empresas informales. Mientras algunos autores destacan la importancia de la tradición de las cooperativas de trabajadores como condición previa para la vitalidad económica de las empresas informales, otros consideran este panorama político compartido como una manifestación de un compromiso más profundo de colaboración entre trabajadores, que llega a cristalizarse en la organización del «gran consorcio» de

producción en las pequeñas empresas (14).

La presencia de todos los factores mencionados sigue sin garantizar el tipo de resultados observados en Italia central. Otro ingrediente esencial más del crecimiento industrial italiano ha sido el insólito grado de cooperación política entre pequeños empresarios, trabajadores y administraciones locales en municipios de la región central regidos por comunistas. Podría pensarse que ese contexto político tan específico del modelo italiano de «industrialización informal» contradice cualquier calificación del mismo como resultado necesario de la expansión del sector informal o como un modelo que puede ser copiado o reconstruido en cualquier otro lugar con garantías de éxito.

En efecto, estudios realizados en torno al crecimiento del sector informal en el diferente medio político de los países avanzados de América Latina indican que esa tendencia puede tener un signo muy distinto. La expansión del sector informal ha sido impresionante en los países latinoamericanos más industrializados durante la pasada década. Pero, aunque las tasas globales de crecimiento industrial han sido extraordinarias en algunos casos, hay pocas pruebas de que tal fenómeno pueda atribuirse a la dinámica especial de las empresas pequeñas o informales. Por el contrario, parece que el sector informal ha apoyado la rápida industrialización disputando, por medios directos e indirectos, una mano de obra más barata con empresas mayores firmemente establecidas. Estas últimas se han beneficiado al mismo tiempo del crecimiento global de las actividades económicas informales, que proporcio-

nan a los trabajadores del sector formal bienes y servicios más baratos y que reducen así la presión sobre los salarios. La poca evidencia existente hace pensar que las condiciones de la mano de obra en el sector informal no son comparables a las del sector formal, salvo en los casos en que estas últimas se han deteriorado sustancialmente como consecuencia de una política gubernamental de liberalización (15).

Unas conclusiones tan radicalmente diferentes respecto al papel de la informalización en el crecimiento industrial tienen importantes implicaciones para nuestra interpretación del caso español. En primer lugar, es evidente la necesidad de evitar puntos de vista *a priori* sobre la repercusión de la informalización en la industria. Las empresas informales pueden funcionar simplemente para inyectar mano de obra barata a las grandes empresas o pueden lograr una mayor independencia fabricando bienes de alta calidad y atrayendo a una clientela más amplia. El autoempleo, en algunos casos, es una forma disimulada de mano de obra asalariada en la que los trabajadores asumen los riesgos y los costes que antes eran responsabilidad de los empresarios; en otros casos, el autoempleo puede aumentar la satisfacción y la conciencia autonómica de los trabajadores. Son múltiples los factores que determinan estas diferencias, de modo que para que el análisis sea correcto debe prestarse atención a las condiciones locales sociales y políticas, así como a las exigencias tecnológicas y económicas.

En segundo lugar, un punto importante, y a menudo ignorado, resultante de los análisis llevados a cabo fuera de Es-

paña, es que hay una conexión entre la naturaleza de las relaciones de producción en el sector informal y la capacidad de las empresas informales y de los trabajadores autónomos para romper su dependencia de las empresas establecidas. En el caso italiano, por ejemplo, las empresas informales nacieron como respuesta a las estrategias descentralizadoras adoptadas por el gran capital. Pero posteriormente tomaron la iniciativa, al desarrollar nuevas formas de cooperación de los trabajadores y nuevas formas de producción. En otros medios, donde las estrategias innovadoras no han recibido el mismo grado de respaldo, el sector informal se ha apegado más estrechamente a su función originaria de fuente de mano de obra flexible y barata que puede ser integrada directamente en la industria moderna. De esta forma, los dos procesos esbozados en la sección anterior, es decir, la reestructuración de la industria y la realineación de los papeles tradicionales en la industria, están inseparablemente relacionados; las estructuras descentralizadas no son idénticas, sino que, por el contrario, representan oportunidades diferentes creadas para y por pequeños fabricantes y trabajadores por cuenta propia.

En las secciones siguientes examinaremos dos estudios de casos opuestos de reestructuración industrial en España, con el fin de ilustrar aún más estas consideraciones. Los dos casos presentan ciertas similitudes generales, aunque el modelo de informalización observado en cada uno es muy diferente. El primer estudio, que examina la industria de la electrónica profesional en Madrid, es uno de los que se realizaron inicialmente sobre la

descentralización en una industria española no tradicional. El segundo estudio se ocupa del crecimiento del sector del calzado en Alicante. Aunque este tema ha sido ya objeto de considerable atención, su discusión aquí nos permitirá presentar nuevos datos y proponer algunas conclusiones generales que deben extraerse en este caso.

4. LA INDUSTRIA ELECTRONICA DE MADRID: LA DESCENTRALIZACION EN UNA INDUSTRIA DE ALTA TECNOLOGIA

Se ha dedicado bastante atención a la espectacular expansión del sector informal en las llamadas industrias tradicionales, tales como la textil, la del vestido y la del calzado. Estas industrias se prestan a la descentralización, ya que el proceso de producción puede dividirse fácilmente en distintas fases. El hecho de que tales industrias presenten también, en mayor o menor medida, un proceso intensivo de trabajo aumenta los incentivos de los empresarios para reducir los costes salariales aumentando el empleo de mano de obra informal. Aunque parezca improbable que las industrias con un sólido proceso intensivo de capital y con un complejo proceso de producción sean susceptibles de una descentralización productiva, lo cierto es que pueden verse sometidas a diferentes, pero igualmente persuasivas, presiones para adoptar una estrategia similar.

En esta sección se aportan pruebas de que en los últimos años se ha producido una amplia descentralización en la in-

dustria electrónica de Madrid. Pese a las nuevas e importantes inversiones realizadas en la instalación de fábricas de elementos electrónicos para ordenadores por todo el Mediterráneo, Madrid sigue siendo el centro indiscutible de la industria electrónica española. Entre los años 1960 y 1974 se crearon en esta zona unas 20 medianas y grandes empresas, con el resultado de que, a mediados de la década de los setenta, alrededor de un 70 por 100 de la producción española de productos electrónicos, y aproximadamente un 90 por 100 de la electrónica profesional, procedían de Madrid y de sus alrededores. Esta industria se convirtió en el principal productor, así como en uno de los sectores que brindan un mayor número de puestos de trabajo en la capital. Se ha estimado, en este sentido, que en 1976 había unas 30.000 personas empleadas en firmas de electrónica profesional, frente a unas 25.000 en sectores tales como las artes gráficas y la automoción y unas 40.000 en el textil, que es un sector en el que el empleo se podría mostrar particularmente vulnerable al impacto de la crisis económica (16).

A mediados de la década de los setenta la mayoría de las empresas de la industria electrónica madrileña eran grandes, con una media de unos 500 trabajadores. Además, su proceso de producción estaba por lo general altamente centralizado, realizándose las distintas fases productivas en secciones separadas dentro de las empresas. La escala y el tipo de producción denotaban las múltiples vinculaciones de esas empresas con compañías multinacionales y con el Estado español. Esta característica hacía a la industria extraor-

dinariamente vulnerable a la reducción de la inversión pública y a la retirada de capital internacional que acompañan a la crisis económica. Asimismo, los crecientes costes de la mano de obra amenazaban seriamente a las grandes empresas; parecía inevitable una oleada de despidos y una pérdida general de puestos de trabajo en el sector (17).

Aunque, de hecho, se produjeron despidos en las grandes empresas, y muy notablemente en Standard ITT, que redujo su plantilla de 25.000 a unos 20.000 trabajadores, la industria de la electrónica en general ha superado la crisis con unos resultados impresionantes. Inicialmente, el nivel global de empleo se mantuvo estable y, posteriormente, se elevó, lo que constituye una tendencia excepcional en la mayor parte de la industria española, y ciertamente en Madrid, donde la tasa oficial de empleo en la industria descendió aproximadamente un 17 por 100 entre 1974 y 1985 (18).

Ante la reducción del número de trabajadores y la caída de la inversión en las grandes empresas más antiguas, la expansión del sector se explica por la creación de numerosas empresas pequeñas y medianas, que se diferencian sustancialmente de las que dominaban el sector hace sólo diez años. Muy pocas de ellas —probablemente menos del 20 por 100— tienen vínculos con el capital internacional o con la CTNE, el INI u otros grandes capitales nacionales. Tienden, por el contrario, a ser empresas autofinanciadas, creadas por profesionales en activo que, en su momento, descubrieron las grandes oportunidades que se abrían en mercados especializados no controlados por las grandes fir-

mas. Además, esas nuevas empresas han optado por estructuras altamente descentralizadas. La mayoría subcontratan las principales fases de producción y montaje, reservándose procesos técnicos como el diseño, la instalación, las pruebas y el mantenimiento (19).

La descentralización ha demostrado ser muy ventajosa para las nuevas empresas, en tanto que las establecidas en el pasado hace ya tiempo que se han unido también a esta tendencia. Los costes de puesta en funcionamiento y las barreras que se oponen a la fabricación de nuevas líneas de productos son notablemente menores, dado que no hay necesidad de invertir en maquinaria para realizar todas las fases de la producción. En particular, cuando se subcontratan fases que exigen un empleo intensivo de mano de obra, como es el caso del montaje, se reducen significativamente los costes de mano de obra. Por último, la descentralización permite a las empresas concentrar sus esfuerzos en la investigación y el diseño, así como elaborar nuevas estrategias para la comercialización de sus productos.

Aunque la tendencia no ha hecho posibles todavía la innovación técnica y la comercialización agresiva que son necesarias para que la electrónica española llegue a convertirse en un gran competidor internacional, parece que la descentralización ha ayudado a crear las condiciones indispensables para la consecución de esos resultados. Algunas nuevas características de la industria, como, por ejemplo, su mayor diversidad y el destacado papel de los empresarios trabajadores, se asemejan al ejemplo italiano y recuerdan los argumentos de algunos estudiosos en el

sentido de que la descentralización de la producción es realmente necesaria para la industrialización moderna. Antes de aventurar tal conclusión, hemos de investigar en profundidad hasta qué punto el éxito de los nuevos fabricantes se basa en un cambio cualitativo de la capacidad de la industria en su conjunto para producir artículos más diversificados y de mayor calidad, así como en qué medida refleja este crecimiento la habilidad de aquéllos para traspasar los costes y los riesgos a otras empresas de menor tamaño. ¿Cuáles son los pequeños fabricantes que realizan ahora las tareas descentralizadas? ¿En qué condiciones operan y hasta qué punto siguen dependiendo de sus clientes para la dirección técnica y la comercialización de sus servicios?

Con el fin de responder a estas preguntas, entrevistamos a 25 subcontratistas de la zona de Madrid entre los meses de abril y junio de 1985. Debido, en parte, a que muchas empresas auxiliares son muy recientes y, en parte, a que sus actividades se solapan con las de otras industrias, con anterioridad se sabía muy poco sobre este subsector. Aunque en tales condiciones era imposible elaborar una muestra representativa, se intentó incluir a empresas de diferentes tipos, basándose en la información sobre subcontratistas reunida en anteriores entrevistas llevadas a cabo en empresas de electrónica que hacen uso de subcontratistas. Las entrevistas semiestructuradas se realizaron a empresarios de cinco de las siete áreas de producción, que se hallan subcontratadas en su mayoría por fabricantes de productos electrónicos: mecánica [7], pintura y serigrafía [7], monta-

je [5], circuitos impresos [4] y elementos magnéticos [3] (20).

Como la naturaleza de la producción es tan diferente en estos subsectores, las condiciones de empleo y las relaciones con clientes obedecen a una dinámica propia en cada caso. Sin embargo, las semejanzas son más llamativas que las diferencias y, por tanto, es posible generalizar conclusiones parciales sin introducir distorsiones importantes. Salvo tres, las veinticinco empresas son pequeñas, con plantillas que oscilan entre los 3 y los 20 trabajadores y un tamaño medio de 10 (21). La mayor parte son también muy recientes: 12 fueron fundadas después de 1980, 12 durante la década anterior y sólo una antes de 1970. Casi todas las empresas están situadas en la periferia de Madrid, hallándose las mayores concentraciones en la zona industrial del este de la ciudad, al noroeste de la carretera Madrid-Barcelona, y en el sur, en zonas industriales tales como Fuenlabrada y Arganda del Rey.

Una de las características más destacadas de estas empresas es que la mayor parte de ellas se crearon en condiciones similares y por personas con historias profesionales parecidos. Los fundadores de las empresas suelen ser trabajadores cualificados o profesionales que trabajaron en grandes empresas antes de decidirse a montar su propio negocio. En algunos casos, fueron impulsados a hacerlo porque habían perdido sus empleos debido a cierres de fábricas o despidos. Por ejemplo, un empresario trabajador estuvo empleado en tres firmas (que luego cerraron) antes de abrir su propio taller utilizando maquinaria que recibió en lugar de la indemnización que le debía haber pa-

gado su último patrono. Pero es curioso observar que la mayoría de los entrevistados habían dejado voluntariamente otros trabajos para montar sus propias empresas. Citan como razones de ello su deseo de independencia, su discrepancia sobre la forma en que llevaban el negocio sus antiguos patronos y su deseo de «crear algo», capital, puestos de trabajo, un tipo particular de producto o una herencia que dejar a sus hijos.

Un buen número de esas empresas comenzaron siendo informales. Con frecuencia, los trabajadores cualificados aceptaron trabajos eventuales mientras seguían en sus empleos con el fin de ahorrar el capital necesario para hacerse plenamente independientes. Otros cuantos comenzaron en condiciones extraordinariamente rudimentarias, fabricando en sus propias casas o en pequeños cobertizos o, incluso, pagando por la utilización de maquinaria instalada en otros talleres. En particular, durante esta etapa inicial, era corriente que los empresarios trabajadores dependieran del trabajo familiar, que ofrecía la doble ventaja de ser menos caro (a veces gratuito) y enormemente flexible. Además, los propios trabajadores solían trabajar mucho tiempo antes de «darse de alta» como autónomos o de establecer sus empresas como entidades legales.

Aunque en el momento de realizar las entrevistas ninguna de las empresas seguía siendo clandestina, se mantenían ciertos aspectos de esa etapa inicial e informal. A menudo, los trabajadores cualificados ganan más que en las grandes empresas, aunque generalmente también tienen que trabajar más; las normas de los convenios sobre ho-

ras extraordinarias y vacaciones suelen sustituirse por acuerdos informales entre trabajadores y propietarios, que son más ventajosos para éstos. Cuando hay un trabajo especial, que no puede hacerse a base de horas extraordinarias, es bastante frecuente que las empresas admitan un número adicional de trabajadores de manera extraoficial y temporal. El empleo de este tipo de mano de obra informal es mayor en empresas que se enfrentan con una demanda volátil y que dependen en gran medida de mano de obra no cualificada. Muchas de las empresas más pequeñas siguen empleando también mano de obra familiar, y es muy probable que los miembros allegados de la familia no se hallen inscritos en los libros.

Sin duda, los subcontratistas emplean esas prácticas para reducir los costes de mano de obra, y esto es evidentemente un factor que influye sobre la capacidad de las empresas para atraer clientes. Es probable, sin embargo, que éste no sea el factor más importante. Esos pequeños fabricantes ponen mucho más énfasis que el habitual en poder ofrecer altos niveles de calidad y precisión en la producción. No siempre consiguen alcanzar ese objetivo; algunos clientes se quejan de que los subcontratistas pasan por alto las normas internacionales y sostienen que el trabajo subcontratado debería ser estrechamente controlado. Aun así, los resultados de los esfuerzos de las pequeñas empresas por mejorar constantemente la calidad hablan por sí solos. Empleando a menudo maquinaria anticuada, los subcontratistas han conseguido, por lo general, atraer una numerosa y variada clientela.

Suelen tener un estrecho contacto con sus clientes, pero consideran esto más como una oportunidad para obtener retroinformación en materia de especificaciones que como un esfuerzo de los grandes fabricantes para someterles a su control.

Las nuevas empresas de electrónica de la zona, que se hallan altamente descentralizadas, son una fuente muy importante de trabajo para los pequeños fabricantes, muchos de los cuales prefieren trabajar con pequeñas empresas, porque pueden ejercer un mayor peso sobre las decisiones de diseño, al tiempo que les resulta más fácil adaptar su tipo de producción a series pequeñas. No obstante, también las grandes empresas de electrónica subcontratan trabajos, a veces indirectamente, incluso a los fabricantes más pequeños. Dos ejemplos darán una idea del curioso contraste que se encuentra a veces entre, por una parte, el reducido tamaño y las rudimentarias instalaciones de las empresas y, por otra, la naturaleza del trabajo que realizan: empleando principalmente trabajadores informales y equipos de segunda mano, una diminuta empresa fabrica circuitos impresos para unos quince clientes regulares, incluidas dos de las mayores empresas de electrónica de España; en un taller todavía más pequeño, y de aplicaciones múltiples, un trabajador cualificado emplea mano de obra familiar y sólo dos ayudantes en la elaboración, para IBM y Honeywell, de componentes que son subcontratados indirectamente a través de otra empresa de productos metálicos de mayores dimensiones.

A pesar de su posición sorprendentemente fuerte en el mercado y de la gran satisfacción,

expresada por muchos empresarios, por haberse convertido finalmente en fabricantes independientes, deberíamos evitar presentar una imagen excesivamente optimista de las condiciones y perspectivas de crecimiento continuado de estos pequeños subcontratistas. En particular, existen dos grandes obstáculos que hacen pensar (al menos en este caso y en las circunstancias actuales) que las ventajas de la descentralización de la producción para los trabajadores y para la industria en su conjunto no se hallan exentas de límites. El primero de esos límites parece ser ajeno a las empresas, e incluso al sector, en tanto que el segundo parece surgir de la propia estructura de las empresas.

El primer problema consiste en lo que los empresarios consideran una ayuda insuficiente del gobierno a la pequeña industria. La queja más frecuente de los empresarios trabajadores se centra en las dificultades con las que tropiezan para obtener créditos. Particularmente en sectores como el de la metalurgia y el de los circuitos impresos, el crédito resulta esencial para la adquisición de nueva maquinaria, más cara, que permita a la empresa continuar mejorando la calidad y la eficiencia y mejorar así su posición competitiva. Al mismo tiempo, los empresarios coinciden en expresar su escepticismo frente a los programas específicos de crédito que ofrece el Estado. Pocos han sido los que los han solicitado, y son éstos precisamente los que se quejan de los grandes retrasos y del papeleo que conllevan.

Es ciertamente sorprendente que la mayoría de esos empresarios dispongan de muy escasa información sobre los programas

estatales que puedan ser de utilidad. Además de información sobre programas de créditos y de empleo, algunos expresan la necesidad de tener acceso a una información general sobre adelantos técnicos o sistemas de comercialización. Aunque algunos empresarios, en diversos subsectores, se han reunido de manera informal en alguna ocasión, principalmente para tratar de ponerse de acuerdo en la estabilización de los precios, no hay ningún foro oficial para el intercambio de información entre los miembros de la industria auxiliar. En efecto, la descentralización y la especialización que ella ha traído consigo han dificultado incluso la clasificación de muchas de estas empresas en un sector único. Muchas fabrican y prestan bienes y servicios que pertenecen a sectores distintos, si bien trabajan principalmente para fabricantes de productos electrónicos. Teniendo en cuenta que el Estado no ha hecho hasta ahora nada concreto para fomentar asociaciones de pequeños y medianos fabricantes de productos electrónicos, parece improbable que vaya a promoverse oficialmente una asociación de las pequeñas empresas integrantes de la industria auxiliar.

La falta de ejemplos claros de colaboración entre los pequeños fabricantes nuevos, de un lado, y el Estado y los gobiernos locales, de otro, con vistas a abordar los problemas específicos con que se enfrentan los pequeños subcontratistas, contrasta notablemente con los esfuerzos de cooperación que ayudaron a transformar el sector informal en Italia. Un punto más de contraste puede hallarse en la persistencia de los obstáculos internos al crecimiento y a la in-

novación en las pequeñas empresas españolas. Estas limitaciones pueden achacarse, en parte, a la considerable falta de experiencia de gestión de los empresarios; la mayoría son antiguos empleados con poca o ninguna preparación en la forma de dirigir un negocio. Pero hay que recordar que esta misma deficiencia la tenían también los pequeños fabricantes italianos y que, sin embargo, fue superada gracias a los esfuerzos de cooperación de los empresarios trabajadores dentro y fuera de las pequeñas empresas.

La propia forma en que se hallan estructurados muchos de los pequeños fabricantes de productos electrónicos dificulta a veces el aprendizaje de las técnicas empresariales y la atención que es imprescindible prestar a las tareas de dirección. En la mayoría de las empresas estudiadas, los empresarios se enfrentaron con serios problemas al tratar de desocupar parte de su propio tiempo para dedicarse al *marketing*, al desarrollo de productos y a tareas administrativas sin dejar de garantizar la calidad y la buena marcha del trabajo, así como de controlar y de participar directamente en la producción. Algunos de los pequeños empresarios han tratado de superar este problema apoyándose en miembros de la familia, a los que se encarga, en su ausencia, de la supervisión de la fabricación. Se confía así en que los miembros de la familia tendrán siempre más en cuenta los intereses de la empresa. Los propietarios que no tienen parientes o socios que actúen como supervisores trabajan bajo una fuerte tensión. Incluso cuando se dispone de supervisores de confianza, la producción se resiente de la ausencia de los em-

presarios, ya que son éstos quienes mejor conocen el proceso de producción y quienes más preparados están para la realización de ciertas tareas. Además, delegar las responsabilidades de supervisión puede ser un arma de doble filo: el antagonismo entre los trabajadores y los supervisores puede perjudicar aún más la calidad y la marcha de la producción.

Para la resolución de estos problemas, la responsabilidad debe ser compartida por los trabajadores cualificados. Algunas empresas fueron fundadas por varios trabajadores que antes habían trabajado juntos en grandes empresas. Una ventaja importante de tales asociaciones es que no hay la misma presión agotadora sobre un solo individuo para que se ocupe de todos los aspectos de la dirección de la empresa. En varios de los casos de nuestra muestra, los trabajadores comenzaron por establecer una rotación de los puestos de responsabilidad en aspectos tales como la supervisión de la fabricación, las ventas y la gestión financiera, antes de determinar qué trabajadores eran más aptos y se sentían más cómodos en tareas concretas de dirección. Si estas tareas se distribuyen más ampliamente, todos los trabajadores pueden seguir participando en el proceso de producción. Por ejemplo, en una empresa metalúrgica, el trabajador que se encargaba de las ventas era también el responsable de fijar las tareas en la máquina de control numérica de la empresa, ocupación que le dejaba libre casi todo el tiempo para poder negociar con los clientes.

Las ventajas de las asociaciones entre varios trabajadores cualificados se extienden también a otros campos. Los trabajadores

pueden aportar a la empresa no sólo su experiencia personal sino también su capital y su crédito colateral para obtener préstamos, de manera que los riesgos y las cargas financieras se repartan entre varias familias. En la empresa metalúrgica antes citada, la adquisición de una prensa de control numérico permitió mejorar radicalmente la situación competitiva de la empresa al garantizar una mejor calidad y eficiencia en la producción. Pero la operación supuso también la congelación temporal de los ingresos de los trabajadores. Esa decisión sólo pudo tomarse sin crear tensiones en la empresa por tratarse de una cooperativa; la elección fue votada por los propios trabajadores.

No obstante, la creación de una cooperativa no siempre es una solución ideal para los problemas de control e inversión con los que se enfrentan las empresas. Algunas abandonaron las gestiones encaminadas a su conversión en cooperativas debido a los respectivos intentos fallidos de llegar a un consenso. Algunos empresarios se resisten a compartir la propiedad y el poder de decisión después de haber hecho ellos solos los sacrificios iniciales para poner en marcha sus empresas. En cualquier caso, dado que pueden contribuir a solucionar algunos de los problemas más importantes con los que se enfrentan la totalidad de los pequeños subcontratistas, resulta sorprendente que no se hayan fundado más cooperativas. Sólo tres de las veinticinco empresas de la muestra eran cooperativas, y una de éstas constituía lo que los dirigentes sindicales definen con el nombre de «falsas cooperativas», es decir, una empresa formada con el fin de conservar puestos de trabajo que iban a

perderse por el cierre de la fábrica.

Hay dos posibles razones para explicar la escasa raigambre del cooperativismo entre las pequeñas empresas que trabajan para la industria electrónica. Una es sencillamente la falta de conciencia cooperativista de los trabajadores. Dada la historia política de España en este siglo, es comprensible que no exista en este país el mismo tipo de movimiento cooperativista que incentivó la formación de pequeñas empresas innovadoras en Italia central. Ello es particularmente cierto en zonas industriales fuera de Cataluña y del País Vasco, en las que la tradición cooperativista carece de raíces profundas en un período de expansión industrial anterior a Franco.

Incluso sin esa tradición, muchos empresarios trabajadores expresan su deseo de experimentar el régimen cooperativo. Sin embargo, los incentivos que ofrece el Estado para constituir cooperativas son muy limitados. Nuestros informadores se muestran escépticos frente a los programas de crédito para cooperativas y citan casos de largas esperas y trámites burocráticos para la obtención de esas ayudas. Además, temen perder ciertas clases de ventajas ofrecidas a otros tipos de empresas, particularmente los descuentos en las cuotas de la seguridad social que se conceden por la contratación de determinadas categorías de trabajadores. Las restricciones que afectan al número de trabajadores no asociados que pueden emplearse en las cooperativas se consideran potencialmente perjudiciales para las perspectivas futuras de crecimiento de las empresas. Así pues, las posturas políticas, que ya hemos descrito como obstáculos exter-

nos para la capacidad de crecimiento de las empresas, exacerbaban también los problemas internos de organización que son comunes a las pequeñas empresas y que son consecuencia de la reestructuración.

Llegados a este punto, resulta evidente que la descentralización de la producción, aunque pueda venir impuesta por las estrategias capitalistas orientadas a la reducción de los costes de la mano de obra, no conduce necesariamente a la proliferación de empresas altamente dependientes, que empleen tecnologías atrasadas y que ofrezcan condiciones poco favorables a sus trabajadores. La descentralización de la industria electrónica ha producido una estructura en la que los subcontratistas mantienen relaciones con múltiples clientes en lugar de depender exclusivamente de una sola empresa o de un reducido número de ellas. En vez de competir mediante una reducción de los precios basada en los bajos salarios y en la eliminación de los costes salariales indirectos, los subcontratistas atraen a los clientes principalmente con su capacidad para producir artículos fiables y de alta calidad. Aunque la mano de obra no regulada desempeña un importante papel en esas empresas, también existen importantes incentivos para mejorar las cualificaciones de los trabajadores y para hacerles participar en los beneficios y en el control de los procesos de producción.

La experiencia nos enseña que, aunque es posible que esas tendencias existan ya en estos momentos, su continuación depende tanto de una serie de factores ajenos a la empresa, que se sitúan en la más amplia esfera política, como de la solución de los problemas de organización y de

motivación de los trabajadores dentro de la empresa. A pesar de su reciente crecimiento, la industria electrónica española está muy lejos de convertirse en un sector innovador internacionalmente competitivo. Para alcanzar ese objetivo, son esenciales un diseño y una calidad mejores en toda la línea. Aunque la descentralización puede ampliar las perspectivas del sector en este sentido, no constituye por sí misma una garantía. Las dificultades con las que se enfrentan las pequeñas empresas para obtener créditos, conseguir su propia representación y el reconocimiento de su calidad de participantes en el sector, y encontrar el apoyo necesario para introducir formas fiables de reorganizar la producción en líneas no tradicionales, disminuyen sus posibilidades de contribuir al crecimiento dinámico de la industria. En este caso, pues, la descentralización no es la responsable. La reestructuración espontánea de la industria ha estimulado ciertamente un cambio estructural positivo y algunas importantes innovaciones, si bien es improbable que, en el contexto actual, pueda impulsar más el avance de la industria hacia esos objetivos.

5. INFORMALIZACION EN EL SECTOR DEL CALZADO: APLAZAMIENTO DEL DECLIVE

Una vez descrita la estructura resultante de la descentralización de la industria electrónica, podemos pasar ya a un ejemplo que resultará familiar a quienes hayan seguido los estudios realizados en torno al sector informal en España. El calzado es el ejemplo

quintaesenciado de una industria de aplicación intensiva de mano de obra que ha experimentado un rápido proceso de informalización y una «reestructuración espontánea». Sin embargo, aunque ese proceso ha permitido aumentar el volumen de trabajo de los pequeños subcontratistas, la estructura industrial resultante contrasta marcadamente con la producida en el sector de la electrónica. Las nuevas condiciones de la industria ofrecen magníficas posibilidades de beneficios a corto plazo para algunas empresas, si bien pueden suponer nuevos e importantes obstáculos para la salud del sector a largo plazo.

Como este tema ha sido ya objeto de varios estudios, ofreceremos aquí sólo un breve esbozo de las condiciones que rodean al reciente crecimiento del sector informal en la industria del calzado (22). En primer lugar, la situación internacional del sector, que, tras el impresionante incremento registrado en la década de los 60, se enfrenta hoy con un serio reto. Por una parte, fabricantes de otros países con bajos costes han hecho importantes incursiones en el mercado del calzado barato en países de la OCDE y están aprendiendo rápidamente a combinar el estilo con los bajos precios, con el fin de invadir también el mercado más volátil del calzado de moda. Por otra parte, España se encuentra con formidables barreras para entrar en los mercados de más alto precio y de lujo, que Italia domina como introductora de las tendencias de la moda en este sector. Estas presiones sobre la industria española del calzado fueron decisivas a finales de la década de los 70, cuando la rápida ascensión de los salarios y el resurgimiento del movimiento

obrero en el sector se combinaron con el clima político incierto de la transición. En 1979 suele situarse el inicio del período más duro para los fabricantes de calzado españoles, ya que fue ese año cuando por primera vez descendieron las exportaciones tras una década de crecimiento sostenido. A partir de 1979, los cierres masivos de fábricas se convirtieron en la plaga del sector, y la tasa oficial de empleo inició una tendencia a la baja rápida y continuada. Todos los indicadores hacían pensar que la industria estaba entrando en una fase que recordaba el modelo clásico de decadencia ya experimentado por muchas industrias tradicionales en economías más avanzadas.

No obstante, cualquier visitante al conjunto de ciudades de la comarca alicantina de Val de Vinapó, donde están ubicadas más de la mitad de las empresas fabricantes de calzado del país, se quedaría sorprendido por la atmósfera de prosperidad que se respira en la región. Esos indicadores subjetivos de que la industria esta viva y floreciente se ven respaldados por algunas estadísticas recientes y, en particular, por el alto nivel de exportaciones registrado en 1984. Después de ese óptimo año, el pesimismo comúnmente expresado por los fabricantes del sector parece haberse disipado. Mientras los patronos entrevistados en 1982, para un estudio realizado por el Ministerio de Economía y Hacienda, expresaban su desaliento al ser preguntados sobre el futuro del sector, los empresarios y representantes del sector que entrevistamos entre junio y septiembre de 1985 se mostraron optimistas, e incluso locuaces, respecto a las perspectivas del sector (23).

La pregunta clave en la valo-

ración de la capacidad del sector para competir internacionalmente de forma sostenida es si la presente situación se debe a que los costes de salarios se mantienen artificialmente bajos gracias a la informalización o si debe atribuirse a ajustes más profundos provenientes de una reestructuración espontánea. El rápido crecimiento del sector informal apenas se pone en cuestión. Un estudio hecho por el Ministerio de Economía mostró que, en 1982, una de cada cinco personas con empleo en cuatro de las principales ciudades fabricantes de calzado trabajaban en casa, y que casi un 85 por 100 de ellas eran trabajadores que no figuraban en los libros (24). Representantes sindicales han destacado el marcado contraste entre los niveles oficiales de empleo en el sector y el volumen de exportaciones, y afirman que la elevación de la productividad no puede en modo alguno explicar tal contraste. Otros observadores del sector, incluidos los portavoces de las asociaciones empresariales, hablan del fuerte incremento en el número de pequeños talleres sumergidos que o bien se especializan en fases concretas de la producción o bien fabrican calzado clandestinamente, y a precios más bajos, para empresas establecidas.

En lugar de confirmar esta conclusión y otras similares, hemos de preguntarnos qué cambios se operaron en las perspectivas de trabajadores y empresarios como consecuencia del crecimiento del sector informal. Nuestra investigación indica que, a diferencia del sector de la electrónica, la industria del calzado ha experimentado una forma regresiva de reestructuración que puede poner en peligro su desarrollo a largo plazo. Quisiéramos examinar bre-

vemente dos aspectos distintos de este modelo más regresivo de reestructuración. En primer lugar, las pequeñas empresas subcontratistas surgidas de la informalización tienen posibilidades relativamente escasas de romper su fuerte dependencia respecto de las empresas establecidas, o de desarrollar soluciones innovadoras para el proceso de fabricación. En segundo lugar, debido al actual clima del sector, los empresarios ya establecidos tienden a considerar sus empresas como negocios provisionales y a mostrarse cautos ante las inversiones, así como a confiar en una estrategia a corto plazo para reducir los costes mediante el empleo de mano de obra informal y el aumento de la productividad ejerciendo un sencillo control en la fábrica.

Utilizando los datos recogidos en entrevistas con diversos integrantes del sector, así como observaciones y entrevistas realizadas en empresas sumergidas, puede elaborarse una tipología sencilla de los pequeños subcontratistas generados por las tendencias recientes. Debe advertirse, en primer lugar, que el trabajo a domicilio representa un elemento importante de la mano de obra informal en el sector, y existen pruebas más que suficientes de que este tipo de trabajo se ha extendido enormemente. Pero, por varias razones, no es probable que los trabajadores a domicilio sean protagonistas de cambios innovadores desde dentro del sector informal. Tienen a trabajar en medios aislados y a combinar el trabajo casero con otras obligaciones, que imponen rígidas restricciones al uso de su tiempo y a la naturaleza de sus asociaciones con otros trabajadores (25).

Cabría esperar un mayor espa-

cio para la innovación y la independencia entre las pequeñas empresas sumergidas, algunas de las cuales se formaron por trabajadores cualificados como secuela del cierre de fábricas. A grandes rasgos, esas empresas pueden dividirse en tres categorías: empresas que fabrican calzado para otras firmas o para agentes comerciales; empresas que fabrican calzado diseñado por ellas mismas, y empresas que se especializan en trabajo subcontratado en una determinada fase de la fabricación, como el corte del cuero y el cosido de las partes altas. El primer y el tercer tipo de empresas son los más frecuentes, y tienden a caracterizarse por unas deficientes condiciones de trabajo, bajas inversiones de capital y un alto grado de dependencia de fabricantes establecidos, o de agentes comerciales, en cuanto al capital y a las especificaciones de diseño. El segundo tipo de empresas, que se caracteriza asimismo por unas deficientes condiciones de trabajo, consigue una mayor independencia a costa de mantener una posición insegura y marginal en el altamente competitivo mercado nacional de zapatos de bajo precio. Examinemos los siguientes ejemplos, representativos de los tres tipos de empresas antes descritos y extraídos de nuestra investigación:

1) Una pequeña fábrica de Elda que fabrica calzado para la exportación. La fábrica se abrió con la ayuda de un agente comercial, que aportó fondos para la maquinaria y que constituye el único cliente de la fábrica. El agente proporciona los diseños y dicta los precios para todos los pedidos. La fábrica está situada en un antiguo taller de automóviles, en una calle resi-

dencial de Elda; hay unos 12 trabajadores, y un encargado afirma con sinceridad: «Si nos viéramos obligados a pagar cuotas a la seguridad social, tendríamos que cerrar». Añade que la empresa ahorra también costes de mano de obra pagando menos el par de zapatos a destajo, obligando al obrero a trabajar más horas para conseguir un promedio salarial suficiente.

2) Una pequeña fábrica de Elche que fabrica calzado deportivo para el mercado nacional. El propietario es un hombre joven que dejó voluntariamente su empleo en una fábrica hace seis años para abrir esta empresa con un socio. Empezaron trabajando en casa, haciendo botas a mano, y ahora tienen 8 obreros que utilizan maquinaria de segunda mano para hacer calzado deportivo en un establecimiento pequeño y mal ventilado. El mayor problema de la empresa es la comercialización. Distribuyen su calzado a almacenistas, que les presionan continuamente para que bajen los precios, amenazándoles con comprar a precios más bajos a otras empresas clandestinas. Algunos de los almacenistas suministran a vendedores ambulantes y tienen dificultades para cobrar. Un año, la fábrica casi quebró cuando un almacenista dejó de pagar. La empresa ha comenzado a fabricar sus propios diseños, más diversificados, pero no espera poder mejorar su situación de manera significativa hasta que se establezca legalmente y pueda extender y negociar letras de cambio. En la actualidad sólo trata con almacenistas que acepten pagar en metálico en un plazo máximo de 30 días.

3) Un taller de Elda especializado en aparado y corte para una gran empresa exportadora.

Las distintas fases de la fabricación se realizan en naves separadas en los dos pisos de una casa familiar grande y desmantelada. Hay 36 obreras, la mayoría de las cuales son aparadoras. Cada una de éstas es propietaria de su máquina y tiene que pagar las reparaciones que sean necesarias. La empresa produce una media de 11.000 pares a la semana. Una firma exportadora es su único cliente y el empresario dice que probablemente se vería obligado a cerrar si esa firma, por alguna razón, dejara de pasarle pedidos.

Estos tres ejemplos no son necesariamente representativos de todos los subcontratistas, pero sí ilustran suficientemente los principales modelos descritos por quienes intervienen en el sector. Únicamente la segunda empresa cuenta con una estrategia orientada a mejorar los modelos y los métodos de producción necesarios para aumentar su independencia comercial. Pero esta empresa, sin embargo, como tantas otras que fabrican calzado clandestinamente, está operando en el extremo más bajo del mercado, utilizando técnicas sencillas que copian diseños fabricados por empresas regulares. Tal empresa no tiene unas expectativas realistas de poder llegar nunca directamente al mercado de exportación, ni siquiera de alcanzar escalones más altos en el mercado nacional. Las otras dos empresas están claramente subordinadas a grandes fabricantes y su principal función es la de reproducir tareas estándar a un coste inferior. Esto se consigue con unos menores costes directos de mano de obra y pagando a los trabajadores una baja remuneración por destajo que permita fomentar unas tasas altas de producción. Hay poco,

en ambas empresas, que recuerde los tipos de actitudes y condiciones observados entre los subcontratistas del sector de la electrónica: la pugna por la alta calidad, la independencia y la cooperación de los trabajadores.

Si éste no es el lugar propicio para buscar cambios innovadores que puedan contribuir a espolear la entrada de la industria en mercados difíciles de alcanzar, quizá podamos encontrarlos en empresas regulares, donde los procesos de producción hayan sido modernizados como resultado de la descentralización. En efecto, los empresarios entrevistados se muestran entusiasmados con las nuevas condiciones de trabajo existentes en sus fábricas durante estos últimos años. Señalan las nuevas actitudes de los trabajadores frente al trabajo en horas extraordinarias o en tiempo de vacaciones, con el fin de cumplir los plazos de fabricación. En muchas empresas, la descentralización ha facilitado algunas inversiones en maquinaria que, al mismo tiempo, han permitido una mayor especialización en ciertos tipos de zapatos y la fabricación de una mayor variedad de modelos dentro de esos tipos.

Pero hay dos defectos notorios en este sistema. Uno es que en muchas empresas la reestructuración se ha producido mediante el cierre. El gran «descubrimiento» de estos últimos años para los empresarios del sector del calzado es que pueden cerrar sus empresas declarando falsas quiebras que les permiten abrir de nuevo al día siguiente, en el mismo lugar y con los mismos (o diferentes) trabajadores, sufriendo únicamente una ligerísima pérdida en todo este proceso. Eliminan de un plumazo las deudas contraídas con la se-

guridad social (que se contraen con una decisión consciente de no pagar) y pueden librarse de trabajadores problemáticos, eliminar las primas de antigüedad y aprovechar la oportunidad para reducir o eliminar de la fábrica fases de producción que exigen una intervención intensiva de mano de obra, entregándoselas a pequeños subcontratistas o trabajadores a domicilio.

Esta táctica ha demostrado ser tan efectiva para los empresarios que ha eliminado la necesidad de una planificación de largo alcance en las pequeñas empresas, e incluso en algunas mayores. Es muy común que los empresarios comenten que, si el año siguiente no se cumplen sus expectativas, cerrarán de nuevo. Además, los incentivos a la inversión en nuevas tecnologías o en técnicas de fabricación quedan considerablemente reducidos en esas condiciones. Para evitar pérdidas durante un posible «cierre», la maquinaria es «arrendada» al propietario por miembros de su familia. Aunque esta táctica ha demostrado ser segura, algunos empresarios se muestran cautelosos, para no atraer la atención hacia una empresa que tenga un reducido valor contable, pero con nuevos y sofisticados equipos. Lo que es más importante, los incentivos para investigar nuevos métodos de producción se han reducido, ya que se garantizan importantes incrementos de la productividad gracias al comportamiento más flexible de los trabajadores, temerosos de ser «despedidos» mediante los repetidos «cierres», al mismo tiempo que se consiguen otros ahorros en costes de mano de obra mediante una mayor tasa de subcontratación y de trabajo a domicilio.

El segundo defecto de estas

empresas proviene de anteriores prácticas y no se ha modificado en virtud de la llamada reestructuración. Sigue habiendo una profunda línea divisoria entre el empresario de la fábrica y el diseñador. En los nuevos sistemas de producción no hay nada que estimule una mayor participación de los propietarios en el proceso de diseño. La mayoría de las fábricas siguen aceptando las modas dictadas por los diseñadores independientes españoles y copiadas, a su vez, de los italianos. Las fábricas que producen para firmas americanas reciben a menudo sus diseños de los compradores y se limitan a estudiar la producción para conseguir un precio garantizado. En otras palabras, incluso los fabricantes más establecidos siguen estando subordinados a las tendencias internacionales y a firmas extranjeras y, aunque hay algunas empresas que han roto estos moldes, parecen poco dispuestas a intentar cambiar la dirección de la industria en conjunto.

En resumen, la reestructuración espontánea tiene un significado bien diferente en la industria del calzado que en la industria madrileña de electrónica. La nueva estructura se caracteriza por las relaciones lineales entre las empresas, en las que una mayoría de pequeñas fábricas dependen fuertemente de una sola empresa o de un reducido número de empresas de mayor tamaño. Las condiciones de trabajo en las empresas informales están por debajo de lo normal, y aunque a veces los trabajadores tienen ingresos más altos o reciben importantes sumas de dinero cuando las empresas establecidas cierran, trabajan también sin prestaciones normales, tales como seguridad

social y primas de antigüedad. En el mercado nacional, las empresas legalmente establecidas se resienten de la competencia de los fabricantes informales, pero también emplean mano de obra informal para reducir sus costes y poder competir tanto en el mercado nacional como en el internacional. Algunas empresas invierten en mejoras e innovaciones en el proceso de reestructuración, pero, en general, la informalización ha hecho poco para estimular a los empresarios a hacer planes a largo plazo a fin de conquistar posiciones en el mercado. Por el contrario, la industria parece estar «enganchada» en el trabajo informal como solución rápida al problema a corto plazo de cómo competir con los fabricantes que tienen bajos costes.

6. CONCLUSIONES

¿Por qué tiene la descentralización de la producción resultados tan diferentes en los dos sectores que hemos examinado? Las diferentes características técnicas de la producción en los dos son, en parte, la causa de esos resultados. En la industria electrónica se ha descentralizado una amplia gama de tareas complejas de fabricación, y las mejores oportunidades para las pequeñas empresas provienen, en parte, de su capacidad para comercializar los mismos o parecidos bienes y servicios a empresas de dentro y fuera del sector de la electrónica. En la industria del calzado se ha descentralizado un conjunto relativamente limitado de tareas, y éstas están agrupadas al principio del proceso de producción. Los trabajadores a domicilio o los talleres especializados no producen ar-

tículos acabados que puedan ser copiados fácilmente y comercializados de manera independiente.

Las distintas coyunturas económicas con que se enfrentan los dos sectores también contribuyen a explicar algunas diferencias. La industria del calzado ha pasado ya por un periodo de rápida expansión, y ahora se encuentra con que tiene que ajustarse a un crecimiento más lento. Los empresarios que hicieron dinero durante los quince años de rápido crecimiento pueden en muchos casos permitirse ahora ser conservadores, gastar en consumo suntuario e invertir en activos fijos fuera de la industria. La mejor estrategia es correr pocos riesgos, con un *pay-off* relativamente elevado si el mercado de exportación sigue marchando bien, pero protegiéndose bien contra una posible depresión. Un clima comercial así es propicio al tipo de estructura de producción que ha ido surgiendo: empresas modernas que apuestan por tendencias de moda ya establecida y que emplean una gran proporción de mano de obra que no figura en los libros.

La industria electrónica, por el contrario, se encuentra en un periodo de expansión. El número de puestos de trabajo oficialmente registrados en el sector ha ido aumentando, y en algunos sectores lo ha hecho muy rápidamente. Esto significa que la demanda de mano de obra cualificada es fuerte y que los trabajadores cualificados que abren pequeñas empresas, ya sea en las industrias auxiliares o en la propia fabricación de elementos electrónicos, lo hacen muchas veces como una opción personal, voluntaria. Sus actitudes son comprensiblemente muy diferentes de las de los trabaja-

dores que pierden sus puestos de trabajo y se ven obligados a desarrollar un trabajo por cuenta propia. Al mismo tiempo, los propietarios de las grandes empresas aspiran a la descentralización, no tanto para mantener su posición en un mercado determinado como para acceder a otros nuevos.

Aunque estos factores nos permiten explicar en cierta medida los modelos de reestructuración que hemos esbozado, no ofrecen explicaciones exhaustivas. En ambos casos, los factores sociales y políticos son fundamentales para dar forma a nuevas estructuras de producción y determinar sus efectos sobre el crecimiento de la industria. La discusión de esos factores nos remite de nuevo a las primeras preguntas, que hacían referencia a los problemas planteados por la informalización y la descentralización de la industria italiana. En Italia, las condiciones sociales que rodean a la producción en el sector informal fomentaron la cooperación entre los trabajadores cualificados, permitiéndoles soslayar las dificultades tradicionalmente asociadas a las pequeñas empresas. Al mismo tiempo, las alianzas políticas entre sindicatos, empresarios y trabajadores, y particularmente las que se desarrollaron a nivel local, hicieron posible una estratégica ayuda pública a las industrias que hicieron hincapié en los aspectos positivos de la descentralización.

En la industria española del calzado, la ausencia de esas mismas condiciones explica tanto el que muchos pequeños fabricantes no pudieran superar la dependencia de empresas mayores como los objetivos a corto plazo de los líderes del sector. Por una parte, la tradicional

extensión del trabajo a domicilio contribuye a reforzar la aceptación social de unas condiciones inferiores a las normales y de unos salarios bajos para los trabajadores externos. El bajo *status* social de estos obreros ratifica aún más su subordinación. Por otra parte, la estrategia de cerrar empresas, muchas veces con el tranquilo asentimiento de sus empleados, que obtienen de ello ingresos monetarios a corto plazo, ha conseguido eliminar virtualmente cualquier manifestación radical en favor de los trabajadores. Los sindicatos se ven impotentes ante las decisiones empresariales de cierre. Esta estrategia ha debilitado también la autoridad de las organizaciones empresariales, cuyo apoyo a los intereses de los patronos ya no es considerado esencial por muchos empresarios.

La desunión de las fuerzas que podrían haber apoyado un programa tripartito más sólido, con una forma más constructiva de reestructuración, refleja la mala disposición del Estado para situarse con rapidez en esta línea de actuación. El programa de reconversión de la industria del calzado fue diseñado con una clara conciencia del fracaso que conllevaba; con todo, más importante que los efectos prácticos de ese fracaso fue el hecho de que hizo llegar por igual a dirigentes sindicales y patronos el mensaje de que no se podía confiar en las alianzas políticas nacionales para dirigir la reestructuración. Aunque el gobierno socialista ha intentado seguir el ejemplo italiano en la preparación de programas de apoyo técnico y comercial a la industria, su ejecución se ve afectada por el deterioro que experimentan las organizaciones representati-

vas y las alianzas locales que, de otra forma, habrían constituido un medio de acercamiento, con las formas de ayuda señaladas, a las asociaciones de pequeñas empresas y a los trabajadores (26).

La historia ha sido algo diferente en la industria electrónica de Madrid. En primer lugar, y como hemos visto, ciertos factores han propiciado de manera espontánea una forma más favorable de reestructuración. La propia novedad de la descentralización en esta industria ha generado buenas expectativas entre los trabajadores cualificados y los pequeños empresarios que la protagonizan. La baja consideración social ligada al trabajo por cuenta propia se sustituye por el orgullo evidente que proporciona el hecho de depender de sí mismos.

Pero, si bien están presentes ciertas condiciones sociales estrictamente necesarias, el contexto político es bien diferente del de la Italia central. Hemos visto que los pequeños subcontratistas no cuentan con asociaciones ni canales directos a través de los cuales buscar ayuda institucional o, simplemente, obtener información. Las empresas electrónicas pequeñas y medianas están en una situación parecida. No existe ningún apoyo sólido para aquellas asociaciones de trabajadores que se han mostrado más próximas a los peculiares problemas de organización y dirección que afectan a las pequeñas empresas. Pese a algunas iniciativas locales de ayuda a la industria, el hecho de que el sector esté lejos de convertirse en un competidor internacional de relieve, como sería su deseo, arroja cierta duda sobre las posibilidades de éxito de unas medidas que siguen te-

niendo un carácter experimental (27).

Dos puntos destacan en este análisis de la informalización de la industria española. El primero es que el fenómeno debe analizarse como un proceso social y político, y no meramente como el resultado de tendencias económicas coyunturales como la alta tasa de desempleo y la cambiante estructura de la demanda internacional. Hemos de llevar claramente la discusión del sector informal español más allá del análisis de factores causales y de la preocupación por las dimensiones. Segundo, debería estar claro que el sector informal no es ni uniformemente regresivo en sus efectos sobre la mano de obra ni uniformemente positivo en su repercusión sobre el crecimiento industrial. Las condiciones de trabajo en el sector informal y el impacto de la reestructuración sobre la industria resultan estar íntimamente relacionados. Contrariamente a lo que muchos supondrían, unos salarios reducidos y el control administrativo no son buenos ingredientes para el crecimiento industrial. Por el contrario, donde se permite a los trabajadores utilizar plenamente sus cualificaciones y ejercer mayor control sobre su trabajo se potencia la capacidad de la industria para hacer que la descentralización de la producción pase de ser una reacción a corto plazo ante tendencias desfavorables a convertirse en una estrategia a largo plazo para el desarrollo continuado.

NOTAS

(*) La autora agradece las ayudas a la investigación del Social Science Research Council, la Fulbright Foundation y la Wenner-Gren Foundation for Anthropological Research.

(1) Ver especialmente CARMEN VAZQUEZ ARANGO y JOAQUIN TRIGO PORTELA, «Las vías de transformación de la economía formal en irregular», *Información Comercial Española*, n.º 587, 1982, págs. 81-89.

(2) Por ejemplo, ENRIC SANCHIS, «Economía sumergida y crisis en España», documento presentado en las Jornadas de Estudio sobre Economía Sumergida, Madrid, 1983; FRANCISCO CELADA *et al.*, *Efectos especiales de los procesos de reorganización del sistema productivo*, Madrid, Comunidad de Madrid, 1985; FAUSTINO MIGUELEZ LOBO, «Economía sumergida y transformaciones socio-laborales», *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 117, 1982, págs. 439-460.

(3) JUAN JOSE CASTILLO, «Trabajo y sindicatos», *Leviatán*, n.º 13, 1983, págs. 19-28; RAFAEL GOMEZ PEREZAGUA, «Implicaciones y efectos micro y macroeconómicos de la economía subterránea», *Información Comercial Española*, n.º 1.894, 1983, páginas 2169-2174.

(4) Vid. CELADA *et al.*, *op. cit.*

(5) ALBERTO FELIZ LAFUENTE «Una medición de la economía oculta en España», *Boletín de Estudios Económicos de Deusto*, n.º 857, 1980, págs. 103-107; M. A. CALVO MOLTO, «La economía irregular, una primera aproximación al caso español», *Revista Española de Economía*, 1980.

(6) SANTOS RUESGA BENITO, «Economía oculta y mercado de trabajo», *Información Comercial Española*, n.º 607, 1984, páginas 55-61.

(7) Las estimaciones cuantitativas del trabajo a domicilio no regulado se han basado en dos estudios realizados por el Ministerio de Economía. Ver LAUREN BENTON, *El trabajo a domicilio en España*, de próxima aparición, Madrid, Ministerio de Economía. Aunque no es un estudio representativo, el estudio del trabajo a domicilio de Sanchis revela que, de 269, 267 trabajadores a domicilio entrevistados no recibían seguridad social: ENRIC SANCHIS, *El trabajo a domicilio en el País Valenciano*, 1984, Madrid, Instituto de la Mujer. Los estudios de casos concretos aportan asimismo estimaciones basadas en entrevistas con observadores informados; entre ellos están: VAZQUEZ y TRIGO, *op. cit.*, y un estudio de la industria del calzado realizado por el Ministerio de Economía en 1982 (ver BENTON, de próxima aparición). CASALS y VIDAL presentan un enfoque original en un estudio de caso concreto de la industria textil de Sabadell. Los autores encuentran que la capacidad de producción oficial descendió sustancialmente entre 1970 y 1981, pero que no hubo una baja correlacionada en la producción. Ello no se puede explicar por aumentos de la productividad en las empresas establecidas, ya que la maquinaria declarada en uso también se redujo en una tercera parte, mientras que la mano de obra descendió en sólo un 12 por 100 durante la década. Este análisis proporciona un bien definido indicador del crecimiento del sector informal, aunque no conduce a una medida cuantitativa precisa, ni los autores pretenden que lo haga: MURIEL CASALS COUTURIER y JOSE MARIA VIDAL VILLA, «La industria sumergida: el caso de Sabadell», *PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA* n.º 22, 1985, págs. 395-424.

(8) CELADA *et al.*, *op. cit.*; SANCHIS, 1984, *op. cit.*; MIGUELEZ LOBO, *op. cit.*; CASALS y VIDAL, *op. cit.*; YBARRA, JOSEP-AN-

TONI, «La reestructuración del calzado español: Aspectos laborales y territoriales», *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 117, 1982, págs. 483-503.

(9) El término «sector informal» fue utilizado por primera vez por Keith Hart en un artículo sobre estrategias económicas de emigrantes urbanos en Ghana (KEITH HART, «Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana», *Journal of Modern African Studies*, n.º 11, 1973, págs. 61-89). El término fue recogido en círculos relacionados con el desarrollo y en buena parte de las primeras investigaciones centradas en el Tercer Mundo. Para un examen de los primeros debates sobre el papel del sector informal en el desarrollo, ver CAROLINE MOSER, «Informal Sector of Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?», *World Development*, n.º 6, 1978, págs. 1041-1063.

(10) ARNALDO BAGNASCO, *Tre Italia: La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, 1977, Bolonia, Il Mulino.

(11) SEBASTIANO BRUSCO, «The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration», *Cambridge Journal of Economics*, n.º 6, 1982, págs. 167-184.

(12) *Ibid.*; CHARLES SABEL, *Work and Politics*, 1982, Cambridge, Cambridge University Press.

(13) SABEL, *op. cit.*

(14) *Ibid.*; ver también ANDREA SABA, *La industria subterránea. Un nuevo modelo de desarrollo*, 1981, Valencia, Institut Alfons el Magnànim.

(15) ALEJANDRO PORTES Y LAUREN BENTON, «Industrial Development and Labor absorption: A Reinterpretation», *Population*

and Development Review, n.º 10, 1984, páginas 589-611.

(16) Para más antecedentes sobre la industria electrónica, ver el excelente estudio de ANTONIO ESTEVAN, «Relaciones interindustriales entre un grupo de PYMES tecnológicamente cualificadas en la Comunidad de Madrid», Consejería de Trabajo, Industria y Comercio, Comunidad de Madrid.

(17) *Ibid.*

(18) Para un amplio análisis de los efectos de la crisis en Madrid, ver CELADA *et al.*, *op. cit.*; ver también «La influencia de la crisis económica sobre el territorio», 1984, Consejería de Ordenación del Territorio, Medio Ambiente y Vivienda, Comunidad de Madrid.

(19) ESTEVAN, *op. cit.*

(20) Sobre la base de entrevistas con 45 pequeños y medianos fabricantes de productos electrónicos, Estevan (*ibid.*) estimó que existen unos 300 de esos subcontratistas en la zona de Madrid. De una lista de nombres de subcontratistas elaborada en esas entrevistas, he seleccionado 25 para entrevistar, empleando información de un estudio anterior para llegar a una muestra que incluiría subcontratistas que tienen un número variable de clientes y que atienden a grandes y pequeñas empresas de electrónica. Expreso mi agradecimiento a Antonio Estevan y a la Comunidad de Madrid, Consejería de Trabajo, Industria y Comercio, por facilitarme el acceso a datos procedentes del estudio anterior y por su colaboración durante la investigación.

(21) Las tres empresas más grandes tenían 130, 120 y 75 trabajadores, respectivamente. Incluidas estas tres empresas, el número medio de trabajadores sería de 22.

(22) YBARRA, *op. cit.*; BENTON, *op. cit.*; ver también J. M. BERNABE MAESTRE, *La industria del calzado en el Valle del Vinalopó*, 1976, Departamento de Geografía, Universidad de Valencia; y J. M. BERNABE MAESTRE, «La economía sumergida en la industria del calzado», documento presentado en el Simposio Internacional sobre el Sector Informal, Madrid, 1981.

(23) BENTON, *op. cit.* Las 25 entrevistas fueron distribuidas así: 10 empresarios (incluidos cuatro de empresas clandestinas), nueve dirigentes sindicales (incluidos cuatro dirigentes del Movimiento Asambleario de 1976), tres portavoces de la FICE, y tres funcionarios gubernamentales estrechamente relacionados con la industria. Las entrevistas fueron estructuradas libremente, y en algunos casos supusieron varias reuniones y/o visitas a fábricas.

(24) Ver BENTON, *op. cit.*

(25) *Ibid.* Ver también SANCHIS, 1984, *op. cit.*

(26) Entrevista con Luis Escauriza, director de IPYME.

(27) El proyecto de la Comunidad de Madrid de auspiciar un parque industrial de alta tecnología en Tres Cantos ha sido criticado precisamente porque favorece los intereses de ATT, pero no puede aportar beneficios directos al conjunto de pequeños y medianos fabricantes de la zona. Hasta ahora, la partida principal de los programas de asistencia ha consistido en ofrecer condiciones favorables de crédito a fabricantes innovadores. Pero esos programas, junto con otros tipos de ayuda oficial, sufren los problemas apuntados en el texto, en particular la dificultad de distribuir información a empresas muy pequeñas sin asociaciones representativas.