



Título: EL TRABAJO A DOMICILIO EN EL PAÍS VALENCIANO. UNA APROXIMACIÓN A LA ECONOMÍA SUMERGIDA.

Autor: ENRIC SANCHIS

Fecha: 01/01/1981

Número: E0054

UNIVERSIDAD DE VALENCIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

EL TRABAJO A DOMICILIO EN EL PAIS VALENCIANO.

UNA APROXIMACION A LA ECONOMIA SUMERGIDA.

Tesis doctoral presentada por

Enric Sanchis Gómez

dirigida por el

Dr. D. Josep Picó López

invierno 1981

AGRADECIMIENTO

El trabajo que ahora presentamos incluye un estudio teórico que debía ser necesariamente interdisciplinar y una investigación empírica de carácter eminentemente sociológico. Tanto en uno como en otro caso no pude prescindir de la ayuda de amigos ni de la orientación de distintos especialistas.

En primer lugar, para el tratamiento estadístico que toda encuesta entraña, tuve siempre a mi disposición la experiencia de Salvador Gil, del Departamento de Estadística de la Facultad de Económicas. La realización material de las entrevistas fue llevada a cabo por mis amigos Joaquín Rodríguez, -que coordinó todo el trabajo de campo-, Josep A. Franco, Santiago Furnieles y Francesc García Martínez entre otros. Para las tareas afines conté con la desinteresada colaboración de Cristina Forn y Genoveva Dupront.

Las especiales características de la población en estudio dificultaron enormemente el trabajo empírico. Hubo que molestar a sindicalistas, responsables locales de los partidos de izquierda, alcaldes, trabajadoras a domicilio y amigos para poder establecer los contactos. A todos ellos y a las trabajadoras que salvando el miedo se dejaron entrevistar quiero manifestar especialmente mi agradecimiento.

El trabajo de campo supuso también un desembolso elevado, que pudo ser afrontado gracias a la ayuda financiera que recibí del Centro de Investigaciones Sociológicas, cuyo director es Rafael López Pintor, de la Institució En Vicent Iborra i Gil y de la Institució en Jaume Bofill, de la que es director Jordi Porta.

La experiencia y observaciones del profesor Josep M. Bernabé sobre el sector del calzado me fueron muy útiles cuando comencé a dar los primeros pasos en este trabajo. Algunos de los problemas económicos fueron discutidos con Antonio Rico, de la Cámara de Comercio, y el profesor Angel Ortí. El cuestionario fue sometido a las agudas críticas de los profesores Amando de Miguel y José Ramón Torregrosa.

Finalmente, el profesor Picó, a cuya sombra me muevo desde hace algún tiempo, dirigió efectivamente la tesis durante los cuatro años que se han invertido en ella. Su meticulosidad metodológica estuvo siempre disponible, allanando dificultades y empujando en los momentos de desánimo.

Debo agradecer la ayuda y el apoyo prestados por todas estas personas e instituciones, sin cuya colaboración no habría sido posible llevar a término esta investigación.

INDICE GENERAL

	Págs.
AGRADECIMIENTO.	2
INTRODUCCION	10
PRIMERA PARTE: ALGUNOS PROBLEMAS TEORICOS A PROPOSITO DEL TRABAJO A DOMI CILIO.	24
I.- EL TRABAJO A DOMICILIO EN LA CONSOLIDA- CION DEL CAPITALISMO	25
1.1- Lo que Marx dijo sobre el trabajo a domicilio.	29
1.2- Lo que ocurrió.	34
1.3.-El estado de la cuestión en España.	51
1.4.-El trabajo a domicilio en la Ita- lia actual.	61
II.- APROXIMACION A UNA TEORIA ECONOMICA DE LA DESCENTRALIZACION	70
2.1.- La posición tradicional sobre la concentración.	72
2.2.- Algunas puntualizaciones a estas teorías.	76
2.2.1.- División del trabajo y - descentralización.	80
2.2.2.- Avance tecnológico y des- centralización	84

	<u>Págs.</u>
2.3.- El caso italiano.	90
2.3.1.- Los datos	91
2.3.2.- Elementos que posibili- tan la persistencia de la peque- ña y mediana empresa y las ten- dencias descentralizadoras. . .	100
2.3.3.- Problemas de fondo que han puesto en marcha las tenden- cias descentralizadoras. . . .	113
2.4.- Las empresas multinacionales y la descentralización.	126
2.5.- Puntualizaciones a una investi- gación sobre las economías de escala en la industria española.	133
2.6.- Descentralización y mercado de trabajo	144
III.- SEGMENTACIONES EN EL MERCADO DE TRA- BAJO.	154
3.1.- La aproximación dual-radical al mercado de trabajo.	160
3.1.1.- Antecedentes doctrinales.	160
3.1.2.- Definiciones.	163
3.1.3.- Causas exógenas de las segmentaciones.	170
3.1.4.- Causas endógenas de las segmentaciones.	177

	<u>Pags.</u>
3.2.- La polémica italiana sobre el mercado de trabajo: G. De Meo, La <u>Mal</u> fa-Vinci, R. Jammaccone, M. de <u>Cec</u> co, L. Meldolesi, M. Paci, Luigi - Frey	187
3.3.- Segmentaciones en el mercado de - trabajo español.	228
IV.- ACTIVIDAD, INACTIVIDAD, PARO Y TRABAJO A	
DOMICILIO.	240
4.1.- Limitaciones del concepto de fuerza de trabajo.	241
4.1.1.- Limitaciones derivadas de la actitud de las mujeres frente a la actividad económica	251
4.1.2.- Limitaciones derivadas del crecimiento económico y de sus <u>con</u> secuencias sobre la fuerza de <u>tra</u> bajo secundaria.	264
4.2.- Hacia un nuevo concepto de fuerza de trabajo	274
4.3.- Reflexiones sobre el paro en España	283
4.3.1.- Causas del paro en España.	287
4.3.2.- Observaciones sobre las - políticas convencionales de empleo.	299
4.4.- Trabajo y juventud.	318

SEGUNDA PARTE: EL TRABAJO A DOMICILIO EN EL
PAIS VALENCIANO.

	<u>Págs.</u>
V .- LAS HIPOTESIS DE PARTIDA. EL CONCEPTO DE TRABAJO A DOMICILIO.	335
5.1.— Planteamiento general: trabajo a domicilio e industrialización.	337
5.2.— Concepto de trabajo a domicilio .	345
5.3.— Otras hipótesis: el trabajo a do- micilio en el País Valenciano. .	353
5.3.1.— La estructura industrial.	353
5.3.2.— La crisis económica . . .	357
5.3.3.— La estructura demográfica.	364
5.3.4.— Los trabajadores a domici- lio de la industria ali- mentaria.	365
5.3.5.— Decadencia de la sociedad rural	367
5.3.6.— Sociedad de consumo . . .	371
5.3.7.— El Empresario	373
5.3.8.— El mercado de trabajo . .	383
VI.— CARACTERISTICAS GENERALES DE LA POBLA- CION ENCUESTADA.	389
VII.— LA ORGANIZACION DEL TRABAJO A DOMICILIO EN LA ACTUALIDAD	419
7.1.— Las empresas que dan trabajo a - domicilio	420

	<u>Págs.</u>
7.2.- Los locales clandestinos.	438
7.3.- Cómo se entra a trabajar a domicilio.	445
7.4.- El intermediario	451
7.5.- El aprendizaje	461
 VIII.- CONDICIONES DE TRABAJO. SALARIOS. NIVELES DE DEDICACION.	 474
8.1.- Utilización de maquinaria. . .	474
8.2.- Meses, días y horas de trabajo. . .	482
8.3.- Salarios	494
8.4.- El ciclo de la tricotosa . . .	511
8.5.- Seguridad social e higiene en el trabajo	523
 IX .- MUJER Y TRABAJO A DOMICILIO. MOTIVACIONES. ACTITUDES SOCIALES. CONFLICTIVIDAD LABORAL Y PROBLEMATICA SINDICAL	 539
9.1.- El trabajo a domicilio es cosa de mujeres	540
9.2.- ¿Por qué trabajan a domicilio las mujeres?	550
9.3.- El trabajo a domicilio visto por sus protagonistas. Actitudes sociales.	572
9.4.- El mercado parcial del trabajo a domicilio. Aproximación a las barreras que lo separan de otros mercados.	595

	<u>Págs.</u>
9.5.- Las trabajadoras a domicilio y la conflictividad laboral. Problemática sindical. . . .	604
X .- CONCLUSION	646
XI.- BIBLIOGRAFIA	671
ANEXO.	694
Descripción del trabajo de campo .	

INTRODUCCION

En los últimos años, esencialmente desde la economía, pero también desde otras disciplinas sociales, se ha hecho un esfuerzo importante por analizar nuestro proceso de industrialización, tanto en sus causas generadoras como en las transformaciones que ha introducido en la estructura económica y social valenciana.

Dentro de la gama de trabajos que se han aproximado a nuestra realidad, uno de los elementos todavía menos estudiado en este sentido, es el mercado de trabajo. Sin embargo, la fuerza de trabajo, el factor humano, es una de las piezas fundamentales sobre las que descansa todo esfuerzo industrializador. Por ello, al inicio de esta investigación, cuando aún no habíamos perfilado claramente la dirección a tomar, decidimos asumir la como nuestro objeto de estudio.

Pronto comenzaron las dificultades. Por una parte, la base estadística de partida acusaba, y acusa, fuertes deficiencias, no siempre subsanables desde la modesta plataforma en que nos movemos. Por otra, a poco que entramos en el tema, tuvimos que aceptar que la fuerza del trabajo no es una mercancía homogénea, sino un conjunto de gru-

pos sociales que soportan distintas condiciones - dentro - y también "fuera" - del mercado de trabajo, y responden a problemáticas específicas.

Uno de estos grupos está manteniendo en - pie una curiosa forma de organización de la producción que, a principios de siglo, provocó ríos de tinta en toda Europa, para posteriormente verse relegada al cajón del olvido; nos referimos al trabajo industrial a domicilio. Esta actividad, perceptible hasta para el más superficial conocedor de nuestra realidad socioeconómica, goza de una larga tradición en el País Valenciano. En el momento del depeque -durante los primeros 60- conoció un desarrollo espectacular que no se ha visto contrarrestado por la crisis económica, sino más bien todo lo contrario.

Sin embargo el tema estaba todavía a la espera de una reflexión profunda, aunque hay que decir, en honor a la verdad, que cada vez son menos extrañas las referencias al mismo cuando se abordan distintos aspectos de nuestra realidad económica. Por ello y por los múltiples y sugerentes interrogantes teóricos que plantea, no fue difícil reducir el objetivo de estudio a esta pequeña parcela de nuestro mercado de trabajo, que ha centra-

lizado así todo nuestro esfuerzo investigador.

El trabajo a domicilio es uno de los elementos que explican nuestra incorporación a la economía moderna, fenómeno de consideración obligada a la hora de ofrecer una interpretación completa de nuestro proceso industrializador. Pero el tema, a pesar de que aquí cobra especial virulencia, no es un elemento exclusivo de la industrialización valenciana, ni tampoco de la economía española. Por el contrario, su insolente actualidad, contra el pronóstico de todo el cuerpo doctrinal económico -marxismo incluido-, rompe las vitrinas del "museo de curiosidades socioeconómicas" donde había sido confinado, para plantear delicados problemas a las interpretaciones escolásticas de los procesos de industrialización y de sus consecuencias, y a la metodología que sustenta las estimaciones oficiales sobre paro y fuerza de trabajo.

El trabajo a domicilio es un problema polifacético que debe ser abordado desde un soporte teórico amplio e interdisciplinar. Las condiciones de trabajo son duras o al menos inferiores a las que acompañan a los empleos convencionales. Si hay algunos empresarios que se benefician de este régimen de producción, otros difícilmente pueden soportar la competencia desleal a que se les somete.

El trabajo a domicilio sigue siendo, como antaño, una respuesta a las duras condiciones que deben aguantar las empresas de ciertos sectores en los mercados nacionales e internacionales, y esto porque, en la práctica, trabajo a domicilio y trabajo negro son términos intercambiables y, por lo tanto, la posibilidad de burlar la legislación laboral y la falta de organización de los trabajadores a domicilio permite pagar los destajos a precios que ya no se admitirían en la fábrica. Si a todo esto añadimos la disminución de los costos fijos, las posibles economías de escala quedan conjuradas, dejando vía libre a la organización descentralizada de la producción. Por último, al tornarse hogar el escenario productivo, se modifica también la estructura de la fuerza de trabajo movilizada: de mayoritariamente masculina, deviene femenina y con cargas familiares a cuestas; de las edades centrales de la vida productiva se salta hacia detrás o hacia delante para integrar una fuerza de trabajo demasiado joven o demasiado vieja para aspirar a un empleo convencional.

Este complejo rompecabezas reclamaba una estrategia de ataque variopinta, que incluyera municiones procedentes, al menos, de la economía, sociología, estadística y derecho, comprometida misión para un solo fusilero, que corría el peligro de no con

trolar todos los frentes y perder la batalla. Así, muchas de las cuestiones relacionadas con nuestro estudio no han podido ser profundizadas, pero abrigamos la esperanza de haber sabido situarlas en un marco coherente que ofrezca vías sugerentes a otros posibles investigadores.

El estudio está dividido, esencialmente, - en dos partes. La orientación de la primera pretende ser más teórica e intenta conectar el problema con ciertas tendencias que se vislumbran en las economías capitalistas avanzadas. La segunda pivota sobre la realidad específica valenciana, conjugando la especulación teórica con los resultados de una encuesta sociológica que se pasó a unas trecientas mujeres que trabajan a domicilio en nuestro País.

En el primer capítulo repasamos el problema desde la historia y a partir del enfoque que - le dió Marx en el libro I de El Capital, hemos seguido su evolución posterior, planteando el estado de la cuestión en la Italia actual, donde el - tema es muy importante, está más estudiado - lo cual es excepcional -, y guarda notable paralelismo con la situación valenciana.

La persistencia del trabajo a domicilio pone sobre el tapete la visión de los procesos de

industrialización como un concentrarse de las actividades productivas en unidades cada vez mayores y en franjas del espacio cada vez menores. Es el papel de las economías de escala lo que se cuestiona, y a ello dedicamos el segundo capítulo, aunque somos conscientes de que en este campo han quedado muchos cabos por atar.

Desde nuestra posición, la problemática de la descentralización desarrollada en este capítulo, no puede analizarse en su totalidad sin tener en cuenta un conjunto de variables no estrictamente económicas, que están condicionando la estructura del mercado de trabajo sobre el que se manifiestan los procesos descentralizadores. La existencia del trabajo a domicilio nos conduce al tema de los mercados de trabajo segmentados y a él dedicamos el tercer capítulo. La cuestión se plantea primero en sus aspectos más teóricos, recogiendo fundamentalmente las aportaciones realizadas por el pensamiento radical-dualista americano, para ver luego el tratamiento que le han dado los estudiosos italianos en el seno de una polémica sobre las tendencias que experimenta su mercado de trabajo, de gran transcendencia para nosotros. El capítulo se cierra dando un repaso a los primeros papeles aparecidos en España sobre el tema.

Llegamos así al capítulo IV donde nos encontramos frente a nuevos problemas. Por una parte, el trabajo a domicilio es un fenómeno que se refleja mal en las estadísticas oficiales y que se inscribe en el área de la economía subterránea. La mayoría de los trabajadores a domicilio son también amas de casa, coincidencia que provoca la fuga de una parte de la fuerza de trabajo hacia la población inactiva con sus obvias consecuencias sobre los parámetros del mercado de trabajo. Esta confusa situación estadística no es exclusiva del trabajo a domicilio sino que afecta a todos los trabajadores que se mueven en el mercado de trabajo secundario. La primera parte del capítulo quiere ponernos en guardia sobre aquellas características de este colectivo que lo hacen especialmente escurridizo a las técnicas tradicionales de captación estadística. Se explica también cuáles son las deficiencias de que adolecen estas técnicas y algunas de las modificaciones que podrían incorporar para hacer más afinadas sus mediciones.

Por otra parte, la falta de alternativas, el paro, es uno de los más importantes generadores de fuerza de trabajo a domicilio, responsable directo en algo menos de un venticinco por cien de la difusión del fenómeno en el País Valenciano. Por ello, hemos querido dedicar la segunda parte del capítulo IV a analizar el problema del paro en España

y las posibles salidas que se nos presentan, aunque es evidente que tampoco en esta ocasión hemos agotado el tema.

Una vez situado el problema en relación con sus connotaciones más generales, en el capítulo V lo hemos acotado especialmente introduciendo algunas de las variables que más directamente inciden sobre el trabajo a domicilio en el País Valenciano. De esta manera, entramos ya en la segunda parte de este trabajo, donde el discurso adquiere rasgos más precisos y nuestras hipótesis se someten a la prueba de la encuesta. Tras dedicar el VI capítulo a explicar las características generales de la población encuestada, en los tres capítulos siguientes vamos desgranando los diferentes temas que abarca el cuestionario empleado.

El capítulo VII está dedicado a explicar la organización del trabajo a domicilio en la actualidad, desde las vías de acceso a los intermediarios, sin olvidar el proceso de aprendizaje; se explica cuáles son las empresas que recurren al trabajo a domicilio y también hemos tenido en cuenta esta especie de trabajo a domicilio colectivo que son los llamados locales clandestinos.

En el capítulo VIII seguimos describiendo las principales características de este mercado de

trabajo que se nos va mostrando mucho más estructurado de cuanto suponíamos. El capítulo se abre con una sección dedicada a la tecnología aplicada por las trabajadoras a domicilio, a continuación se plantea el tema de los niveles de dedicación, tras el cual se esconde la cuestión de si el trabajo a domicilio es una actividad más o menos independiente o, por el contrario, entraña una relación salarial. Comparando la dedicación con los niveles salariales hemos podido aproximarnos a las ventajas que obtienen las empresas que utilizan trabajo a domicilio y al carácter más o menos complementario que asume esta actividad en el seno de la unidad familiar. Queda patente también que las cargas sociales son una de las razones más importantes que tienen las empresas para recurrir al trabajo exterior y lo que convierte en negro el trabajo a domicilio, pues es prácticamente imposible encontrar mujeres trabajando de acuerdo con la legislación laboral.

Deseo advertir al lector que mi tarea en esta parte del trabajo ha sido eminentemente descriptiva, sin renunciar a pasajes analíticos, y ello es debido primordialmente a que partimos de un nivel de conocimiento muy bajo que nos ha obligado a pagar el precio de tener que reducir el contenido propiamente interpretativo de nuestro trabajo.

El IX y último capítulo intenta precisamente paliar esta deficiencia y constituye la aportación más específicamente sociológica del trabajo. - Partiendo de que la gran mayoría de los trabajadores a domicilio son mujeres, nos aproximamos al tema de las motivaciones, donde se cruzan las de orden puramente económico con las que tienen su origen en las dificultades objetivas que deben soportar las mujeres para combinar las obligaciones domésticas con las laborales, y en la ideología tradicional sobre la familia y sobre el papel de la mujer en la sociedad.

Estas cuestiones se abordan también integrando las motivaciones en el marco de la biografía laboral de las trabajadoras a domicilio y teniendo en cuenta sus actitudes ante el trabajo femenino en general y ante ciertos temas que pueden utilizarse como indicadores del nivel de identificación con los roles tradicionalmente asignados a la mujer. Desde esta perspectiva podremos analizar mejor la posible conflictividad que puede plantearse entre el trabajo exterior y el interior y los problemas que ello plantea a los sindicatos.

El trabajo se cierra con las conclusiones, - un apéndice dedicado a las técnicas, donde se incluye el cuestionario, y la relación de la bibliografía citada en el texto.

Si tuviéramos que justificar la importancia del tema que nos ocupa, diríamos que el País Valenciano ha venido registrando saldos migratorios positivos durante la última década, mientras que por otra parte tanto la tasa de actividad como la de ocupación han experimentado una fuerte tendencia regresiva, superior a ^{de la} la mayoría de las regiones españolas. Esta situación, a primera vista algo sorprendente, se explica en parte gracias al trabajo a domicilio. En efecto, este sector de actividad pertenece al área de la economía sumergida; la incorporación al mismo implica una fuga de fuerza de trabajo desde la economía oficial o una movilización de población inactiva (amas de casa y trabajadores desanimados). Tanto en uno como en otro caso nos encontramos con una fuerza de trabajo "oculta", cuya incorporación a las estadísticas oficiales modificaría los parámetros del mercado de trabajo.

Pero el problema que nos ocupa no es de interés exclusivamente valenciano. Dado el desarrollo - que está conociendo en ciertos países del área mediterránea, no tenemos más remedio que relacionarlo, por una parte, con la tardía incorporación de éstos países a la industrialización y, por lo tanto, con las relaciones de dependencia que se mantienen con las economías más avanzadas. Por otra parte, hay que relacionarlo también con las modificaciones que está

conociendo la división internacional del trabajo - desde la última gran guerra. Muchos de los sectores más profundamente afectados por el trabajo a domicilio están en pleno proceso de traslado desde los países de capitalismo maduro a los nuevos centros - industriales del Tercer Mundo.

El trabajo a domicilio es, pues, un fenómeno muy interesante y de múltiples connotaciones. - Nos atrevemos a decir que es la forma por excelencia que asume la economía sumergida en el País Valenciano y que hace tiempo que debería haber sido estudiada. La importancia que está asumiendo la economía su mergida y el interés que comienza a despertar entre los estudiosos contribuirán a un mejor conocimiento del problema, tanto entre nosotros como en el resto del Estado español.

PRIMERA PARTE

ALGUNOS PROBLEMAS TEORICOS A PROPOSITO DEL
TRABAJO A DOMICILIO

"... el tema del trabajo á domicilio, que en sí encierra todas las cuestiones sintetizadas en la que se denomina comunmente cuestión social, y abriga en su contenido conjunto tal de miserias que parece im posible tengan existencia real. Y por desgracia, - cuánto más se ahonda en el problema, cuanto más minuciosamente se investiga la cuestión por medio de observaciones imparciales sobre los hechos, mayores sufrimientos se descubren, más grandes amarguras se dan á conocer, y más se patentiza que el mal no es exclusivo de esta ó aquella rama de la producción, de una región, en cierto país, ó de un pueblo concreto, sino que es universal, que abarca todos los trabajos colocados bajo la forma denominada "industria colectiva", y que este régimen de la industria, preconizado como ideal por muchos economistas y has ta por una escuela meritísima (la de Le Play), y - que ha llegado á exponerse como medio de resolver - el problema obrero con la utilización á domicilio - de la fuerza motriz, ya del vapor, ya de la energía eléctrica, es el régimen de la explotación sistematizada al logro, en los tiempos modernos, de lo sucedido en las Repúblicas de la antigüedad clásica; á saber: que, sobre una multitud ingente de esclavos, goce las delicias del bienestar una sociedad -

sin corazón".

Amando Castroviejo y Pedro Sangro y Ros de Olano, EL TRABAJO A DOMICILIO EN ESPAÑA, pp. 7-8, Imprenta de la Suc. de M. Minuesa de los Ríos, Madrid, 1908.

I.- EL TRABAJO A DOMICILIO EN LA CONSOLIDACIÓN DEL CAPITALISMO.

Iniciar el estudio de un hecho social con una aproximación a su evolución histórica no es un requisito de obligado cumplimiento, sin embargo, se detecta una cierta debilidad entre los estudiosos por orientar los primeros pasos de sus investigaciones hacia la búsqueda de las huellas pretéritas, quizá tratando de encontrar allí la respuesta a los problemas del aquí.

Esta actitud es, en general, comprensible, pues como suele decirse, "todos somos hijos de nuestra historia", y de hecho, en ella se esconden muchas veces las claves de los interrogantes más actuales. En el caso que nos ocupa, el recurso al pasado parece, si cabe, todavía mas recomendable.

En efecto, uno de los problemas más graves que hemos tenido que afrontar al intentar explicar el trabajo a domicilio en sus connotaciones más recientes entre nosotros, ha sido la penuria casi absoluta de documentación, hecho que nos sumió en el desaliento cuando descubrimos que era el resultado, -con las excepciones de rigor-, de un desinterés generalizado por el tema, hasta el punto de que en más de una ocasión nos hemos visto en la necesidad de aclarar al receptor de nuestras cavilaciones -

-normalmente persona relacionada con las ciencias sociales- que no, ¡que el trabajo a domicilio no es eso de que viene uno a tu casa intentando venderte un magnífico lote de artículos de limpieza para el hogar!.

Y, paradójicamente, basta con rascar superficialmente la historia para apercibirse de la importancia que ha tenido y se ha dado al trabajo a domicilio, punto de encuentro de moralistas, economistas, sociólogos, juristas, gobiernos, médicos, empresarios, sindicatos, ligas de consumidores y teólogos; y objeto de varios congresos internacionales, en el primero de los cuales -Bruselas 1910- se reunía ya una bibliografía no inferior a los 4.000 volúmenes⁽¹⁾, cifra a la que no se acerca la menguada relación que ofrecemos al final de este trabajo, a pesar de que se incluyen muchos libros que no guardan relación directa con el tema.

Esta paulatina pérdida de interés por el trabajo a domicilio responde a un entramado de causas objetivas con otras ideológicas de menor solidez. Es cierto que tanto cuantitativa como cualitativamente el trabajo a domicilio, en términos generales, ya no tiene la importancia que tuvo una vez.

(1).-Vid. Guilbert, M. e Isambert-Jamati, V., Travail féminin et travail à domicile, p. 29, CNRS, 1956.

A nivel europeo, el número de trabajadores a domicilio es muy posible que se haya reducido mucho, al menos en relación con el conjunto de la fuerza de trabajo, y salvo casos lamentables - por ejemplo el napolitano - ya no suele realizarse bajo las dramáticas condiciones de vida que soportó la clase obrera europea durante todo el siglo pasado y buena parte del presente, y que motivaron la aparición en varios países, de organizaciones de consumidores (2) que intentaban promocionar la compra por parte del público de los artículos fabricados en unas condiciones de trabajo dignas.

Pero la pertinaz persistencia del fenómeno, a pesar de los años transcurridos desde que Europa -

(2).-Las ligas de consumidores fueron organizaciones mitad filantrópicas mitad interesadas que surgieron en varios países europeos y en Estados Unidos con el objeto de contrarrestar los abusos más sangrantes que tenían que soportar los trabajadores a domicilio. A través de los procedimientos más variados -por ejemplo, la confección de "listas blancas" con los establecimientos que sólo ofrecían artículos producidos en condiciones decorosas-y recurriendo muchas veces a argumentos de orden moral, intentaron concienciar al público sobre los efectos perniciosos de su excesivo gusto por el artículo barato, detrás del cual no había más que el hambre del que lo había hecho, que ponía en peligro la propia integridad física del comprador al ser posible portador de enfermedades - incubadas en los miserables tugurios obreros. En casi toda la bibliografía reseñada en este capítulo - puedan encontrarse abundantes referencias a estas organizaciones.

conociera las primeras fábricas, y su importancia indiscutible en ciertas regiones del continente, - desautorizan su postración académica y nos hacen - sospechar una injustificada falta de sensibilidad hacia el tema. Ello es el resultado de la falsa, - pero generalizada, creencia de que el trabajo a domicilio es una reliquia de los tiempos anteriores a la revolución industrial o el subproducto de ciertas industrializaciones patológicas, al que no aguarda más futuro que su desaparición según se consolide aquella o se vayan saneando éstas. Nuestra perplejidad se ha visto confirmada al observar que - los estudios especializados sobre el trabajo a domicilio no se han atrevido a sentenciar inequívocamente su desaparición, a pesar de los descos en este sentido de buena parte de sus autores.

A nuestro entender, no es poca la responsabilidad del pensamiento marxista en la popularidad de esta esquemática visión. Como vamos a ver enseguida , Marx estudió la evolución del trabajo a domicilio en relación con la aparición de la gran industria, y las predicciones y los deseos coincidieron en la pronta desaparición de esta forma de organización de la producción. Aquí es, pues, donde comienza nuestra breve excursión por la historia.- Ello quiere decir que no vamos a entrar en el sugestivo tema de cómo el matrimonio entre el capital

comercial y la industria doméstica -pariente próximo del objeto de nuestro estudio- alumbró al capital industrial, el capitalismo, la producción fabril y el trabajo a domicilio tal como lo conocemos en la actualidad; tema de connotaciones múltiples que sigue llamando la atención de los estudiosos y que entre nosotros los valencianos ha planteado interrogantes como el porqué la industria doméstica no dio lugar en su momento histórico, a nuestra industrialización. Pero entrar en este terreno nos desviaría en demasía de nuestro objetivo principal.

1.1.- Lo que Marx dijo sobre el trabajo a domicilio

El desarrollo del régimen fabril introdujo - una serie de cambios en la producción, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo. Tal como nos explica Marx, estas modificaciones se produjeron "no sólo en toda la producción combinada y en gran escala, se emplee o no maquinaria, sino también en la - llamada industria doméstica, lo mismo la que se ejerce en las casas de los propios obreros como la que se alberga en pequeños talleres. Esta llamada industria doméstica moderna no tiene de común más que el nombre con la antigua, que suponía la existencia de un artesanado urbano independiente, de una economía rural independiente también, y, sobre todo, de un hogar obrero. La industria doméstica se convierte

ahora en una prolongación de la fábrica, de la manufactura o del bazar. Además de los obreros fabriles, de los obreros de las manufacturas y de los-
artesanos, concentrados en el espacio y puestos -
bajo su mando directo, el capital mueve ahora, por
medio de los hilos invisibles, otro ejército de -
obreros, disperso en las grandes ciudades y en el
campo...

"En la moderna manufactura, continua Marx,
la explotación de mano de obra barata e incipiente
presenta formas más descaradas que en la verdadera
fábrica, pues la base técnica que allí existe y -
que permite sustituir la fuerza muscular por las -
máquinas simplificando el trabajo, no existe en la
mayor parte de los casos allí, donde el cuerpo fe-
menino o juvenil se deja expuesto sin escrúpulos -
de ningún género a la influencia de sustancias tó-
xicas, etc.. Y en el llamado trabajo a domicilio,
formas más descaradas todavía que en la manufactu-
ra, puesto que la capacidad de resistencia del obrero
disminuye con su aislamiento; además, entre el
verdadero patrono y el obrero se interponen aquí
toda una serie de parásitos rapaces; añádase a es-
to que el trabajo a domicilio tiene que contender
siempre en la misma rama de producción con la in-
dustria mecanizada o, por lo menos, con la industria
manufacturera, que la pobreza en que vive el obrero

le priva de las condiciones más indispensables de trabajo, de locales, de luz, de ventilación, etc., que las irregularidades y fluctuaciones del trabajo florecen bajo esta forma, y, finalmente, que en este último refugio a que vienen a guarecerse los obreros desalojados por la gran industria y la agricultura, la competencia de la mano de obra alcanza, como es lógico, su punto culminante" (3).

De la descripción de Marx se desprenden algunos elementos que todavía conservan validez a la hora de configurar un análisis del trabajo a domicilio en la actualidad. En primer lugar, encontramos una clara diferenciación entre la industria doméstica y el trabajo a domicilio -que en buena medida no es sino el resultado de la caída de aquella bajo el control del capital, primero comercial y posteriormente industrial-, diferenciación que nos será muy útil más adelante, cuando definamos exactamente qué es lo que entendemos por "trabajo a domicilio". La industria doméstica desaparece al diluirse las relaciones directas con el mercado de ventas o con el autoconsumo. En segundo lugar, el trabajo a domicilio permite la utilización de técnicas de producción más rudimentarias, al movilizar una ma-

(3).-Marx, C., El Capital, Libro I, cap. 13, p. 385 FCE, México 1973.

no de obra que, por sus especiales características, resulta mucho más barata. En tercer lugar es el resultado de una estrategia de descentralización de la producción puesta en marcha para reducir costes y poder competir con las empresas que han modernizado sus procesos productivos. Por último, en muchos casos la relación patrono-obrero se complica con la aparición del intermediario. Pero, como vamos a ver a continuación, Marx pensaba que el moderno trabajo domiciliario, que era un producto de la producción fabril, iba muy pronto a ser su víctima. La misma lógica de la producción capitalista acabaría engullendo en la fábrica todas aquellas formas residuales de producción.

"El abaratamiento de la fuerza de trabajo - por la simple explotación abusiva de la mano de obra femenina e incipiente, el simple despojo de todas las condiciones normales de trabajo y de vida y la simple brutalidad del trabajo intensivo y del trabajo nocturno, acaban tropezando con ciertas barrieras naturales que ya no pueden seguir saltando, y con ellas el abaratamiento de las mercancías y la explotación capitalista en general, cimentadas sobre estas bases. Al llegar a este punto, y se tarda en llegar a él, suena la hora de la implantación de la maquinaria y de la rápida transformación

del trabajo domiciliario desperdigado (o de la manufactura) en industria fabril" (4).

Parece que, efectivamente, se estaba produciendo la integración del trabajo a domicilio en la fábrica, pues durante toda la segunda mitad del s. XIX se asiste a su regresión. Como dice un observador de la época, "el vapor, desde su aparición en el mundo de la industria, ha roto todos - los tornos, todas las ruelas y ha sido preciso que las hiladoras y tejedoras se pusieran a reclamar un puesto a la sombra del alto horno de la fábrica" (5). Pero Marx fué demasiado optimista respecto del alcance de este proceso, quizá porque llegó a verlo en marcha, quizá impresionado por las nuevas formas de producción- ya que el trabajo a domicilio nunca llegó a desaparecer totalmente, y, además, al apuntar el nuevo siglo, la irrupción - de una serie de fenómenos ponían en marcha el proceso contrario.

(4).- Ibid. pp. 392-93

(5).- Jules Simón. "Le travail et le salaire des - femmes", en Revue des Deux Mondes, 15 febrero - 1860; cit. por Sullerot, E., Historia y Sociología del trabajo femenino, p. 90, Península, Barcelona 1970.

1.2.- Lo que ocurrió

En el sector textil, por ejemplo, -principal laboratorio de pruebas de las intuiciones de Marx- Guilbert e Isambert-Jamati han encontrado - un conjunto de razones que impidieron la desaparición total del trabajo a domicilio, a pesar de - los estragos producidos por el vapor⁽⁶⁾. En primer lugar, las nuevas técnicas de producción toda vía no eran capaces de llegar a los niveles de calidad alcanzados por la mano, seguía existiendo - una serie de operaciones susceptibles tan sólo de tratamiento manual. Además, las máquinas exigían una acumulación de capital fuera del alcance de - muchos pequeños empresarios que, por el contrario, sí podían recurrir al trabajo barato. La patronal era consciente, igualmente, del peligro que entrañaba la concentración proletaria en unos pocos nucleos industriales, y por último, siempre había - ciertos grupos de la fuerza de trabajo -campesinos y mujeres, por ejemplo- reacios a ir a la fábrica y disponibles para trabajar a domicilio aún por - un salario menor.

(6).- Guilbert e Isambert-Jamati, op. cit. pp. - II-12.

Estas fueron variables que ralentizaron - la regresión indudable del trabajo a domicilio, - que probablemente, hubiera tocado fondo -según las previsiones de Marx- de no haberse producido la - aparición en escena de nuevos elementos que volvieron a estimular la difusión de esta forma de organización de la producción: las aplicaciones industriales de la electricidad y el nacimiento de la industria de la confección.

La electricidad permitió romper la concentración de maquinaria que exigía el vapor, posibilitando la llegada a cada hogar y a las aldeas - más apartadas de técnicas productivas hasta entonces privativas de la fábrica. De esta forma se pudieron combinar las ventajas del trabajo a domicilio con las de la producción fabril. Pero fue la industria de la confección, producto de la concentración urbana, la que dió un vigoroso impulso al trabajo a domicilio. En ella encontró refugio la fuerza de trabajo expulsada de la agricultura, de la gran industria y también los trabajadores a domicilio procedentes de las ramas en regresión. - Las particulares características de sus procesos productivos -el progreso tecnológico ha respetado bastante la producción dispersa- han convertido - la confección en la industria del trabajo a domicilio

lio por excelencia, como lo prueba el hecho de -
que todavía en la actualidad sigue utilizándose
ampliamente.

Las variables políticas ya señaladas, -
junto a las voces de los moralistas -que clama-
ban por la vuelta de la mujer al hogar- y a las
posibilidades que ofrecía el trabajo a domicilio
de burlar la legislación fabril -especialmente-
dura en el contexto de la época, sobre todo por
cuanto respecta al trabajo de menores y femenino-
fueron elementos que coadyuvaron a la relativa ex-
pansión del trabajo a domicilio durante los prime-
ros años de nuestro siglo.

Esta expansión y el amplio abanico de -
fuerzas sociales que, de una u otra manera, se -
veían afectadas por el trabajo a domicilio, justi-
fica la gran sensibilidad hacia el tema caracte-
rística de ese período, que se refleja, como ya -
hemos dicho, en una abundante documentación escri-
ta"(7) y en los frecuentes congresos internaciona-
les que provocó. Esta ^{o la} época, por otra parte, en -

(7).- El lector interesado puede encontrar amplias
referencias bibliográficas en las obras citadas -
de Sullerot y Guilbert e Isambert-Jamati, y, sobre
todo, en la de Luis Enrique de la Villa, El traba-
jo a domicilio, Aranzadi, Pamplona, 1966.

que empiezan a detectarse cambios importantes en la composición de la fuerza de trabajo ocupada a domicilio. La regresión del trabajo a domicilio afecta sobre todo a los hombres, que se van desplazando hacia las fábricas a medida que la legislación fabril va mejorando las condiciones de trabajo, por lo que las mujeres se convertirán en -
protagonistas casi absolutas de esta actividad,
 pero no las únicas, ya que siempre estarán acompañadas por niños, ancianos y, en general, todas aquellas personas sin posibilidad de integración en la fábrica. Además comienza a detectarse también la presencia de inmigrados entre los trabajadores a domicilio, sobre todo en países como -
 Inglaterra y Estados Unidos, auténtica carne de cañón que cayó en las garras de un sistema de or-
ganización de la producción difícil de diferen-
ciar del trabajo a domicilio y que se conocía po-
pularmente como el sweating system, gráfica deno-
 minación cuyo significado literal es "sistema —
 que hace sudar", (8).

(8) .-Vid. Parías, L.H., Historia General del Trabajo, vol. III: "La era de las revoluciones", pp. 415 y ss., E. Grijalbo, México-Barcelona 1965; y también Miller, F.S., "Trabajo industrial a domicilio en los Estados Unidos", en Revista Internacional del Trabajo, vol. XXIII, nº I, enero 1941, p. 9 y ss..

A partir de aquí, y conforme va avanzando el siglo, se hace extraordinariamente penoso seguir la evolución del trabajo a domicilio en los diferentes países industriales. Si exceptuamos el caso italiano —del que nos vamos a ocupar detenidamente a lo largo de este trabajo— casi —se puede contar con los dedos de la mano la bibliografía sobre el tema fechada con posterioridad a la primera guerra mundial. Lo que antes —reclamó la atención de tan variados grupos sociales pasa a convertirse en objeto casi exclusivo de los especialistas en legislación laboral.

Hay que esperar a mediados de los años —cuarenta, cuando la OIT promueve una encuesta sobre el trabajo a domicilio entre ^{varios} países miembros (9), para volver a contar con algo de documentación. La eminente óptica jurídica de estos trabajos les resta mucho interés desde nuestro punto de vista, más interesado en sus motivaciones y —consecuencias económicas y sociológicas que en las posibilidades de regulación legal que ofrece el trabajo a domicilio. De todas formas recogen

(9).— Vid. "Trabajo industrial a domicilio", en Revista Internacional del Trabajo, vol. XXXVIII, nº 6, jul. dic. 1948.

algunos aspectos que vale la pena reseñar aquí.

La evolución del trabajo a domicilio en Francia sigue bastante ^{de} cerca la descripción que hemos hecho un poco más arriba. En 1936 V. Paulin ⁽¹⁰⁾ calcula que había alrededor de un millón de trabajadores a domicilio, cifra probablemente no inferior a la de principios de siglo-, la mayoría de los cuales eran mujeres y se concentraban principalmente en el sector de la confección. El autor observa una cierta expansión del fenómeno durante esos años con objeto sobre todo de escapar a la legislación laboral y piensa que -a pesar del progreso técnico- no es probable su total desaparición. Desaparición tampoco deseada, por otra parte, ya que el trabajo a domicilio convenientemente regulado - puede ser un excelente medio de vida para ciertos estratos de la población.

La historia del trabajo a domicilio en los Estados Unidos ⁽¹¹⁾ es la historia de la lucha por su erradicación. Hace su aparición al finalizar el período colonial, introducido por pe-

(10).- Paulin V., "Le travail à domicile en France: ses origines, son évolution, son avenir", en Revista Internacional del Trabajo, febrero de 1938.

(11).- Miller, op. cit.

queños comerciantes interesados en organizar sus propias unidades de producción para hacer frente a las exigencias de una demanda en expansión, sin tener que depender de los artesanos y de las industrias domésticas integradas en el medio rural.

Se utilizó en numerosas actividades manufacturas, y desde sus inicios hasta mediado el -siglo XIX conoce una continua regresión a medida que se va consolidando la revolución industrial. Debemos hacer una excepción en el caso de la industria del vestido, donde las empresas que no -podían introducir las nuevas técnicas consiguieron mantenerse muy bien, e incluso poner en serios aprietos a las más modernas a base de profundizar en la división del trabajo y recurrir a mano de obra barata sin cualificar.

La tendencia cambia de signo durante la segunda mitad del s. XIX, época que asiste al -agravamiento de las lamentables condiciones que normalmente acompañan a este tipo de trabajo. - Las causas fundamentales que incidieron sobre la expansión del trabajo a domicilio fueron el incremento de la demanda, el fuerte aumento de la población, -tanto natural como el procedente de la inmigración-, que provocó un exceso de oferta de trabajo sin cualificar y la aceptación de salarios inferiores a los corrientes, y las graves

dificultades que presentaba la organización sindical de una fuerza de trabajo tan heterogénea. Junto al trabajo a domicilio comenzó a recurrirse con mucha frecuencia a la subcontratación, - que, fué la que dió vida al sweating system, sistema que, sobre todo en la industria de la confección, obligó a muchas fábricas a cerrar (12). Como veremos más adelante, un fenómeno similar -y no sólo en el vestido- se ha producido en Italia durante los últimos años y es una de las variables que explican el éxito de la industria japonesa en el mundo.

Un conjunto de factores consiguió acabar

(12).- "Era mucho más ventajoso a los grandes empresarios de la industria del vestido proporcionar el trabajo a los "explotadores" que mantener una fábrica propia. Mediante el alistamiento de los servicios de muchos "explotadores", el empresario podía concentrar su producción en los breves períodos de estación. El sistema de contrato también le permitía reducir sus gastos generales a un cifra relativamente pequeña y lo relevaba - de la carga de preparar y vigilar a los trabajadores, de mantener niveles de trabajo decentes y de dar cumplimiento a las disposiciones de la legislación sobre las fábricas"...ibid. p. 12.

con el sweating system y erradicar el trabajo a domicilio de algunas industrias; a) en primer lugar, la intervención del gobierno, ya que las organizaciones de los trabajadores sostuvieron que este era un tema que desbordaba sus propios intereses para convertirse en un problema general de la sociedad, en la medida en que afectaba a la integridad física de trabajadores y consumidores; - b) las activas campañas que llevaron a cabo las organizaciones de los trabajadores contra estas formas de trabajo -por ejemplo, popularizando las marcas de los productos confeccionados en las fábricas que respetaban las normas legales o sensibilizando a la población a través de la prensa de los riesgos que entrañaba el consumo de productos fabricados sin las mínimas condiciones higiénicas; c) la aparición de grupos de defensa de los intereses de los consumidores; d) la penetración del sindicalismo entre los trabajadores inmigrados y, por último, las mismas consecuencias del progreso tecnológico.

De todas formas, conviene señalar que los detractores del trabajo a domicilio nunca dejan de ser conscientes de que el progreso tecnológico, por sí solo, no será capaz de integrar todas estas formas de producción en la fábrica. Otras fuerzas sociales deben intervenir si se quiere ganar la batalla.

Durante el primer tercio del s. XX el trabajo a domicilio siguió caracterizándose por los bajos salarios, la larga duración de la jornada y el trabajo de menores, constituyendo siempre un peligro para las condiciones de trabajo de las fábricas. Al igual que en otros países, conoció una paulatina feminización a medida que los hombres se iban integrando en la fábrica, y fué siempre la forma más segura de escapar a las restricciones legales sobre el salario mínimo y duración de la jornada. La acción combinada de los inspectores de trabajo y de las organizaciones de los trabajadores consiguió erradicarlo de determinadas regiones o industrias al mismo tiempo que se iba acomodando en otras. Conoció un cierto auge como consecuencia de la crisis del 29 y su expansión fué la respuesta natural de muchas empresas cada vez que entraba en vigor una nueva disposición legal sobre el trabajo industrial. En la época en que se redacta este informe se calcula que podía haber trabajando a domicilio una cifra que varía entre las 77.000 familias y el millón de personas. De todas formas, a la hora de ofrecer datos concretos, siempre se insiste en las dificultades que su cálculo entraña y en la necesidad de proceder a estimaciones indirectas basadas muchas veces en una amplia experiencia personal sobre el tema.

Lo más destacable de la experiencia americana es, probablemente, el consenso absoluto de todas las fuerzas sociales afectadas por el problema sobre la conveniencia de la desaparición del trabajo a domicilio. Y ello porque -dicen- nunca podrá ser regulado de manera satisfactoria. Las lamentables condiciones que siempre han acompañado a esta actividad son parte consustancial a la misma y sólo su completa eliminación podrá acabar con ellas. Además, el trabajo a domicilio no es más que un parásito del sistema industrial, perjudicial para la sociedad en general y sobre todo para los trabajadores de las fábricas, siempre amenazados por la competencia de los trabajadores a domicilio. La regulación legal de esta materia sólo se acepta en la medida que resulta imposible su total eliminación. Esta actitud contrasta con la mantenida en medios franceses, como hemos visto mucho más tolerante; pero contrasta sobre todo con la orientación suíza, decididamente a favor del trabajo domiciliario, lo que la hace -por su diversidad- especialmente interesante para nosotros.

La evolución del trabajo a domicilio en Suíza (13) sigue, en líneas generales, la registrada -

(13). -Zimmermann, A., "El trabajo a domicilio en Suíza", en Revista Internacional del Trabajo, sep. oct. 1950.

en otros países. Experimentó un aumento considerable en los inicios de la industrialización para entrar en franca regresión durante el siglo actual. Sin embargo, una vez más se constata la incapacidad del cambio tecnológico para eliminar el trabajo a domicilio: "aunque los progresos de la técnica han eliminado gran número de actividades a domicilio, - las necesidades de la economía moderna han hecho - surgir otras nuevas como, por ejemplo, la fabricación de especialidades conexas con una rama de actividad industrializada. Además, la evolución constante de las exigencias del consumidor engendra, - frecuentemente, nuevas formas de trabajo industrial a domicilio" (14).

Lo encontramos en las ramas industriales - que tradicionalmente suelen recurrir a este tipo - de trabajo, a las que debe añadirse, en este caso, la industria relojera. Los ingresos que se obtienen con el trabajo a domicilio normalmente son complementarios respecto de la actividad familiar fundamental. La mayoría de los trabajadores son mujeres y campesinos de las zonas montañosas. Durante los años cuarenta conoció una cierta expansión debido a la excelente situación económica suiza, y, en -

(14).- Ibid. p. 258

el momento en que se redactó el informe, se calculaba que podría haber unos cincuenta mil trabajadores a domicilio.

Pero lo verdaderamente interesante de la experiencia suíza es la generalizada actitud favorable al trabajo a domicilio y las aceptables condiciones en que vienen realizando merced a una legislación muy desarrollada (15). En efecto, la presunción de que ciertos colectivos de la fuerza de trabajo con especiales dificultades de integración en la fábrica -mujeres con obligaciones familiares, campesinos de las zonas montañosas, minusválidos, etc.,- pueden encontrar en el trabajo a domicilio un excelente medio de vida, lo ha convertido en una cuestión de interés nacional. Así, mientras en otros países se intentaba eliminar el trabajo a domicilio por todos los medios, su regresión, provocó en Suíza, la aparición de instituciones de interés público apoyadas por las autoridades con el objetivo precisamente de promocionarlo, sobre todo en -

(15).- La legislación suíza sobre el trabajo a domicilio arranca de la Ley Federal de 12 de diciembre de 1940 y ha sido modificada o ampliada por la de 19 de noviembre de 1967 (a su vez modificada por la de 28 de mayo de 1975) y por la Orden de 9 de enero de 1970.

aquellos lugares -como la montaña- donde su supervivencia se veía mas problemática. Y ello porque "se - consideraba que la creación de posibilidades de trabajo podría detener el éxodo rural y la despoblación de las regiones montañosas e impedir así un debilitamiento de este sector de la población que se ha considerado siempre como una de las más importantes - fuerzas dentro del Estado y también como una de las más grandes fuentes de riqueza del pueblo suízo" (16). La misma legislación -cuya aplicación, al parecer, se halla generalizada en la actualidad- no contempla - únicamente la eliminación de los abusos tradicionalmente conectados al trabajo a domicilio, sino que se plantea como objetivo último su promoción.

La refrescante experiencia suíza, sin embargo, no debe hacernos abrigar excesivas esperanzas so bre las posibilidades de mejorar las condiciones en que se realiza el trabajo a domicilio entre nosotros. Esta forma de organización de la producción es uno de los lugares favoritos de encuentro de todas las - contradicciones del modo de producción capitalista. Si en Suíza la cuestión se ha resuelto tan satisfactoriamente ha sido, probablemente, debido a la escasa entidad numérica del fenómeno y sobre todo a la - posibilidad de trasladar esas contradicciones sobre otros grupos de la fuerza de trabajo de los que nos otros no disponemos: los inmigrantes.

(16).- Zimmermann, Op. cit. p. 260.

Si exceptuamos el estudio ya citado de Guilbert e Isambert-Jamati, sobre el trabajo a domicilio en la industria de la confección de la región-parisina y -como hemos dicho- el caso italiano, tras la iniciativa de la OIT -hace ya más de treinta años, el silencio sobre el tema es prácticamente absoluto. En las numerosas revistas de economía y de sociología que hemos tenido que consultar sólo ha sido posible encontrar unas breves referencias al caso mexicano y al japonés.

En 1950 la situación de los trabajadores a domicilio mexicanos (17) era muy similar a la de -sus colegas europeos de principios de siglo, a pesar de lo cual ni siquiera se disponía de los datos más elementales para poder cuantificar el fenómeno. Se localizaba fundamentalmente en las industrias -del calzado, vestido, sombrero de palma y, con menor intensidad, en la elaboración del tabaco. Es notable la participación de mujeres y niños y la casi nula -sindicación, que incluso es abiertamente rechazada en muchos casos por los propios trabajadores a domicilio. En la práctica se realiza siempre al margen de cualquier normativa reguladora, a pesar de que la Ley Fe

(17). - López Legazpi, F., "El problema del trabajo a domicilio en México", en Revista de Trabajo, febrero 1950.

deral del Trabajo -si bien con ciertas deficiencias- lo contempla, por lo que su existencia en estas condiciones supone un atentado permanente a los ingresos del Estado, a las empresas que no recurren a este tipo de trabajo, a los salarios de los trabajadores de las fábricas y, por último, a la integridad física de los mismos trabajadores a domicilio. A pesar de todo lo cual y dadas las ventajas potenciales de este tipo de actividad, no se está por su eliminación sino más bien por su efectiva regulación legal.

El trabajo a domicilio en el Japón es, probablemente, muy importante, ya que suele ser excelente compañero de viaje de las estructuras industriales basadas en unidades productivas de reducidas dimensiones, y, como es sabido, ésta es una de las características más notables de la economía japonesa

Las fuertes conexiones interempresariales, -es decir, el sistema de subcontrataciones, y el recurso al trabajo a domicilio es con mucha seguridad uno de los secretos de la fuerte penetración de la industria japonesa en los mercados occidentales. En efecto: "los exportadores europeos se asombran siempre que encuentran en el mercado mundial productos japoneses de competencia que son hasta la mitad más baratos que los suyos. Los éxitos japoneses en la exportación son fáciles de explicar: se basan casi ex-

clusivamente en el desnivel de los salarios entre el Oeste y el Este. Especialmente determinados ramos de la industria ligera no tienen competencia, porque los productos se fabrican casi exclusivamente en la industria casera" (18).

Este tipo de actividades se realizan en el trece por cien de los hogares japoneses, siendo mujeres el noventa y ocho por cien de los que las - ejecutan, de las cuales el setenta y ocho por cien son casadas. Lo encontramos tanto en las zonas rurales como en las urbanas, siendo los salarios inferiores en las primeras. El crecimiento económico ^{irrupción} y la irrupción de los electrodomésticos en la vida familiar no han dejado de influir sobre las condiciones en que se llevan a cabo: "el carácter de estos trabajos ha variado y en lugar de ser un medio para ganar simplemente la vida ^o de equilibrar el presupuesto familiar al mínimo nivel, ahora es un medio para emplear las horas libres en ganar más dinero y elevar el nivel de vida de la familia" (19). Este hecho pone sobre el tapete un nuevo elemento: La -

(18). - Vid. "El trabajo a domicilio bien cotizando en el Japón", en Revista de Trabajo, nov. d. c. 1961 pp. 2099-100

(19). - Vid. "Una encuesta sobre el trabajo industrial a domicilio en el Japón", en Revista Internacional del Trabajo, vol. LXIX, nº 6, junio 1964.

difusión del trabajo a domicilio entre ciertos ambientes hay que relacionarla también con el papel tradicionalmente asignado a la mujer en la sociedad y con el vaciamiento de contenido de algunos de los roles del ama de casa por mor de la incorporación de la tecnología moderna a las actividades hogareñas.

1.3.- El estado de la cuestión en España.

España también participó -aunque quizá con menor intensidad- del interés generalizado por el trabajo a domicilio característico de los primeros años de nuestro siglo. Fueron los especialistas en legislación laboral y los inspectores de trabajo - los que con más entusiasmo abordaron el tema, sobre todo a través de la Sección Española de la Asociación Internacional para la Protección Legal de los trabajadores (20). Sus objetivos giraban fundamentalmente -como es lógico- en torno a los efectos - que la legislación industrial provocaba sobre el - volumen de trabajo a domicilio, ya que, como sabe-

(20).- Vid. por ejemplo, Castroviejo, A., Los comités de salarios en el trabajo a domicilio, Imprenta de la Suc. de M. Minuesa de los Ríos, Madrid 1911; y del mismo autor, La reglamentación del trabajo a domicilio en España, Imprenta de la Suc..., Madrid, 1912.

mos, esta era una de las formas preferidas por muchas empresas de evadir la legalidad; y también es tuvieron muy interesados en las posibilidades reales de extender la protección de las leyes fabriles a los obreros de la "fábrica difusa".

Pero este enfoque eminentemente legalista no les impidió aprehender el problema en toda su complejidad y en sus múltiples derivaciones, superando el marco jurídico y entrando de lleno en el campo de la economía y de la sociología. La obra de Amando Castroviejo y Pedro Sangro y Ros de Olano, El trabajo a domicilio en España (21), es con todas las limitaciones que se quiera un auténtico precedente de investigación aplicada en el campo de la sociología del trabajo. Su descubrimiento nos ha resultado doblemente grato, ya que está basada en las respuestas a un cuestionario que se repartió por toda la geografía española, y a pesar de la precariedad de medios propios de la época contiene datos muy interesantes sobre las diferentes características del fenómeno en un buen número de regiones españolas.

(21).— Castroviejo, A. y Sandro y Ros de Olano, P., El trabajo a domicilio en España, Imprenta de la Suc..., Madrid 1908.

El trabajo de Castroviejo y Sangro es, por otra parte, una prueba más de la importancia que - ha tenido -y sigue teniendo- el trabajo a domicilio entre nosotros los valencianos, pues son muy frecuentes las referencias al mismo en diferentes comarcas del País e incluso se tratan monográficamente algunos casos. Concretamente, se cita la importancia del fenómeno en la fabricación de abanicos, de cuya industria fué la ciudad de Valencia y probablemente sigue siendolo, la mayor sede de España. La fabricación de alpargatas se hallaba muy difundida en numerosas comarcas, siendo también el País Valenciano la primera región productora -de hecho todavía se mantiene esta actividad, sobre todo en las zonas rurales y de montaña, y la técnica de fabricación ha permanecido practicamente invariable. En Alcoi se hacían cajas de cerillas y estaban también los tejedores, que volvemos a encontrarlos en Valencia junto a las tradicionales obreras de la - aguja -costura y confección- y a los trabajadores a domicilio de la fabricación de juquetes. Se utilizaba también el trabajo a domicilio en la industria de la seda. En Alacant, lo encontramos -cómo no- en la industria del calzado, que también funcionaba en Valencia. En Monòver se utiliza en la - cestería. Por último, en Crevillent y otros pueblos cercanos se manipulaba el esparto con diversos fi-

nes, siendo esta una de las causas que explican el posterior desarrollo de la industria de la alfombra.

Habrán de transcurrir más de cincuenta años para que alguien vuelva a interesarse por el tema; y ese alguien es de nuevo un jurista^{- los economistas} ~~debían~~ seguir esperando la desaparición del fenómeno-, Luis Enrique de la Villa' (23), que a mediados de los sesenta publica su tesis doctoral exclusivamente dedicada al trabajo a domicilio. Salvo los primeros capítulos ^{que} ~~debe~~ conocer toda persona interesada en el tema- el interés de la obra es casi exclusivamente jurídico. En ella se demuestra que los problemas del trabajo a domicilio no derivan tanto de la inexistencia de una legislación adecuada como de su falta generalizada de aplicación y de las propias características económicas y sociológicas del fenómeno. Vale la pena reproducir aquí unos párrafos particularmente brillantes del prólogo que vuelven a poner de manifiesto la disparidad de pareceres entre los especialistas en el tema y la opinión general, ante el futuro del trabajo a domicilio.

"El trabajo a domicilio es la resultante de una serie de supuestos técnicos, económicos y

(23).- De la Villa, L.E., El trabajo a domicilio, - cit.

sociológicos, pero a su vez ofrece una relevancia - mucho más acentuada de lo que a primera vista pudie ra pensarse y constituye una esfera cada vez más am plia, en el campo de la oferta y demanda en el mer- cado laboral. Decimos de la amplitud insospechada - de esa fuerza de trabajo, quizás en prolongada cur- va de aumento en los años venideros, por mor de la progresiva mecanización de los trabajos domésticos y agrícolas, que permitirá disponer de una fuerza su- pletoria de trabajo, de una especie de segundo ejér- cito de reserva industrial en terminología marxista, pero harto descriptiva. Es indudable que nuevas exi gencias de la producción e incluso "nuevas profesio- nes", nuevas técnicas o nuevos procedimientos, nue- vas máquinas y nuevos métodos, permitirán extender esa forma de descentralización superlativa que cons tituye el trabajo a domicilio, resultado de las - transformaciones estructurales que se avecinan...

"Frente a los que piensan que esa forma de trabajo es como una reliquia decimonónica o de los primeros lustros del siglo actual, nosotros enten- demos que le aguarda espléndido porvenir e incluso se extenderá a formas de trabajo intelectual. Desde luego continuará siendo predominantemente femenino- y también se compondrá de nuevos sectores de los que tradicionalmente se han venido considerando pobla-

ción no activa (ancianos, niños e inválidos)" (24).

Las observaciones del profesor Pérez Botija han resultado en buena medida proféticas, y, al menos en el País Valenciano, no puede dudarse del espléndido futuro que sigue aguardando al trabajo a domicilio. Su aparición en el ámbito del trabajo intelectual -aunque queda fuera de los límites de nuestro estudio y reclama ulteriores profundizaciones- creemos que se detecta a simple vista. Así ocurre, por ejemplo, entre los traductores, cuyos servicios no son reclamados exclusivamente por las editoriales; o entre los jóvenes licenciados que se ven obligados a subcontratarse para acceder a un mercado de trabajo fuertemente monopolizado por unos pocos profesionales ya consolidados.

El hecho es que, si exceptuamos el País Valenciano, el reto que suponía la aportación de ^{la} Villa no fué recogido por nadie, y el trabajo a domicilio ha pasado desapercibido incluso para los especialistas del trabajo femenino. Unicamente a través de informaciones indirectas y fragmentarias -y muchas veces informales- hemos podido alimentar la sospecha de que el trabajo a domicilio no es un problema exclusivamente valenciano; que lo encontrare-

(24).- Pérez Botija, E., Prólogo a El trabajo a domicilio cit. pp. 13-14.

mos siempre allí donde se localicen determinadas industrias, como el calzado y la confección, pero no sólo en esos lugares; y que existe en zonas como Cataluña, Zaragoza y Madrid, aparte de en las comarcas castellanas, murcianas y andaluzas a las que el País Valenciano exporta trabajo a domicilio.

Un indicador de la posible presencia de trabajo a domicilio en la sociedad española son, por - ejemplo, las encuestas que la Fundación Foessa ha - dirigido a las amas de casa con motivo de sus informes sociológicos. A mediados de los años sesenta, - por encima de lo que las estadísticas oficiales permitían suponer, un 12 por cien de las amas de casa españolas trabajaban fuera del hogar y un 14 por - cien más lo hacían dentro, "en diversos oficios más o menos caseros, pero que trascendían claramente la tradicional denominación de "sus labores". El trabajo femenino era mucho más frecuente en los grupos - más modestos, especialmente en el campo" (25). En - la encuesta para el Informe de 1970 se sigue detec- tando un 12 por cien de amas de casa trabajando dentro del hogar, y se supone que la gran mayoría se - ocupan en labores del campo y en oficios del tipo - costureras, planchadoras, peluqueras, etc.. No hay,

(25).- Fundación Foessa, Informe Sociológico sobre la situación social de España 1970, p. 1062, Euramé- rica, Madrid, 1970

pues, ninguna referencia inequívoca al trabajo industrial a domicilio, Sin embargo, es curioso constatar que cuando proceden a clasificar a las amas de casa que trabajan por tipos de ocupación -ahora ya sin diferenciar entre las de dentro y las de fuera- las que se dedican a actividades manuales por cuenta propia representan el 33 por cien del total y el 61 por cien en los municipios inferiores a los 2.000 habitantes."(26). No conocemos los criterios que se emplearon para distinguir a las manuales por cuenta propia de las de por cuenta ajena - en porcentaje muy inferior- pero es muy fácil que buena parte de unas y otras sean trabajadoras a domicilio. Es posible incluso que esta sea la actividad más corriente después de las labores del campo, sobre todo si tenemos en cuenta que ambas tareas - no son excluyentes y que el trabajo a domicilio - también se combina fácilmente con la actividad en el pequeño negocio familiar, en el que encuentra acomodo el 24 por cien de las amas de casa que trabajan -porcentaje sólo superado por el de manuales por cuenta propia.

Desgraciadamente, no podemos bajar del nivel de las conjeturas, y nuestras limitaciones no nos permiten abordar el fenómeno fuera del País -

(26).- Ibid. p. 1087

Valenciano, donde su importancia no se pone en duda. Por ello, nos contentamos con plantear el problema fuera de nuestras autonómicas fronteras y aunque es cierto que el médico siempre acaba en-contrando los síntomas de la enfermedad que presume en su sufrido paciente, creemos que los esfuerzos ^{que} ~~que~~hagan en esta dirección obtendrán resultados positivos.

De hecho, el trabajo a domicilio en con-fección y géneros de punto ha sido denunciado ya en algunas investigaciones sobre la situación de la mujer en el medio rural, Así Manuel García Ferrando "(27) en un estudio realizado en dos muni-cipios granadinos y uno murciano ha detectado la existencia de trabajo de tricotosa entre las mujeres, sobre todo entre las casadas. El fenómeno - tiene más importancia en los dos primeros, aunque ^{éstos como} tanto ~~en~~ el otro se mantiene a unos niveles rela-tivamente modestos, al menos si lo comparamos con su entidad en el País Valenciano. En este sentido, no deja de extrañarnos que ciertas empresas no hayan descubierto todavía el filón que representa la descentralización de la producción hacia esa magnífi

(27).- García Ferrando, M. Mujer y sociedad rural, Edicusa, Madrid, 1977.

ca bolsa de hambre que es Andalucía. este filón es - muy conocido en los medios industriales valencianos, y esperamos que los resultados de esta investigación sean más útiles a los sindicalistas interesados en - hacer llegar la legislación laboral a las trabajado- ras a domicilio que a las empresas con problemas de personal, aunque lo más probable es que no sirvan pa- ra nada.

Igualmente, entre las conclusiones de una in- vestigación promovida por el IRYDA en quince comar- cas rurales españolas, se señala que "cabría termi- nar refiriéndose a un tipo de ocupación paulatinamen- te extendido, cuyo modelo recuerda el primitivo desa- rrollo de la industria textil. Se trata de un traba- jo doméstico, generalmente de confección, en el que la mujer, aprovisionada de unos sencillos medios de producción, trabaja para una firma o industria deter- minada. Todas las condiciones le dan un carácter de eventualidad". (28). Como tendremos ocasión de ver, - respecto a la eventualidad del trabajo a domicilio - habría mucho que hablar. De momento basten estas es- casas referencias para demostrar que el trabajo a do-

(28).- Serrano García, C., "Evolución del papel de - la mujer en el medio rural", en El trabajo de la mu- jer con responsabilidades familiares, p. 244, Minis- terio de Trabajo, 1978.

micilio en un fenómeno importante cuya persistente presencia no justifica el menguado interés que ha despertado entre los investigadores sociales.

Y esto es todo cuanto podemos decir sobre el estado de la cuestión a nivel español. Con nuestro estudio reemprendemos una línea de investigación que nunca debió ser abandonada y, salvo omisión por nuestra parte, sometemos por primera vez a trabajadoras a domicilio españolas a un cuestionario sociológico.

Donde sí ha sido abundantemente estudiada la situación actual del trabajo a domicilio es en Italia, país en el que el fenómeno ha asumido unas dimensiones suficientes para interesar a los especialistas de distintas ramas de las ciencias sociales. Las importantes similitudes que presenta el crecimiento económico italiano de los últimos treinta años con el español y aún más con el valenciano justifican la atención que le vamos a prestar a lo largo de estas páginas. El resto del capítulo lo dedicaremos a plantear el tema, que será desarrollado más ampliamente en los dos siguientes.

1.4.- El trabajo a domicilio en la Italia actual.

El volumen que ha alcanzado el trabajo a domicilio en la sociedad italiana contemporánea cons-

tituye una prueba irrefutable de que aquellas barreras -absolutamente biológicas- que según Marx iban a impedir que el capital siguiera considerando beneficioso el recurso a esta forma de organización de la producción, han desaparecido.

Italia se encuentra entre la segunda generación de países que han accedido a la industrialización. Ello quiere decir que su situación económica no es totalmente comprensible si se prescinde de las relaciones de dependencia que mantiene con las potencias industriales de la primera hornada. La división internacional del trabajo y el control que estos últimos países ejercen sobre determinados sectores productivos, no ha permitido que la industrialización italiana -como la española- siguiese la misma vía que el modelo anglosajón. Cuando Italia llegó a la cola de la industrialización las primeras entradas ya estaban vendidas, y sus propietarios estaban levantando nuevas barreras para asegurar sus privilegios. Estas barreras les forzaron -y nos estan forzando- a poner en marcha el proceso contrario al previsto por Marx, es decir, a recurrir al trabajo a domicilio como último eslabón de una estrategia de descentralización del ciclo productivo.

"En los últimos años el fenómeno del trabajo a domicilio se ha venido delineando cada vez más en Italia, como un fenómeno de carácter permanente,

estrechamente conectado a las condiciones estructurales de una parte importante de la organización productiva, y no como una forma de trabajo ligada al pasado... En efecto, en Italia, el trabajo a domicilio, desde la última guerra hasta hoy, ha aumentado y ha ido asumiendo una forma estable de organización, que lo caracteriza en modo completamente diverso del trabajo artesanal o de un tipo de trabajo de carácter integrativo y transitorio. No se trata por consiguiente, como se podía pensar en los años inmediatamente siguientes^o a la última postguerra, de un fenómeno conectado a una primera fase del desarrollo industrial y a sus necesarios desequilibrios, sino que, para ciertos sectores, se muestra como el producto de un tipo particular de organización industrial ... El trabajo a domicilio tiende a perder el carácter de trabajo independiente para constituirse como actividad dentro de una organización que relaciona a la persona que trabaja a domicilio con una empresa a través de un intermediario o de un jefe de grupo. Además tienden a desarrollarse formas impropias de trabajo a domicilio, bajo la forma de grupos de trabajadores que desarrollan su actividad en un local común" (29).

(29). - Crespi, F. y otros, Il lavoro a domicilio. Il caso dell'Umbria, p. 7 y ss., De Donato, Bari, 1975.

A domicilio se produce normalmente un semielaborado o se realiza una fase determinada del ciclo productivo. En la mayoría de los casos el capital fijo utilizado suele ser del trabajador, al menos en régimen de posesión, y el trabajo se realiza -aunque no siempre- en la propia vivienda del obrero. La forma de pago suele ser por unidad producida, y no menos del 80 por cien de los trabajadores a domicilio son mujeres. Por lo general se trabaja para varios patronos y el trabajador a domicilio no suele tener asalariados, aunque no es raro que con él colabore la familia. Las ganancias medias por ocho horas de trabajo diario giran alrededor de las 60.000 liras al mes."(30).

La cuantificación del fenómeno plantea graves dificultades, pero se calcula que el número de personas trabajando actualmente a domicilio en Italia puede encontrarse entre el millón y medio y los dos millones -alrededor del 10 por cien de la población activa-; cifra que se incluiría en los cinco millones aproximadamente que trabajan

(30), Brusco, S., "Prime note per uno studio del lavoro a domicilio in Italia", en Inchiesta, abril junio, 1973.

en condiciones precarias, lo que viene a suponer una cuarta parte del total de ocupados y desocupados controlados. La importante magnitud de este ejército subproletario ha puesto en cuestión, en Italia, las técnicas habituales de cálculo del empleo-paro, tema del que nos ocuparemos ampliamente en un próximo capítulo.

En el caso del textil y confección -dos de los sectores mas afectados por el trabajo a domicilio- Frey calcula que se encuentran trabajando en estas condiciones quinientas mil personas una media de nueve meses al año, siendo mujeres el 90 por cien. "La compensación media por trabajador puede calcularse entre las 550.000 y las 600.000-liras al año" (31). De este medio millón de trabajadores, "un 60 por cien aproximadamente puede considerarse que está compuesto por personas que no tendrían otra alternativa que la desocupación, fundamentalmente en forma implícita (figurando en las estadísticas oficiales como amas de casa); el 40 por cien restante puede considerarse formado -

(31).- Frey, L., Lavoro a domicilio e decentramento dell'attività produttiva nei settori tessile e dell'abbigliamento in Italia. p. 176, Franco Angeli, Milano, 1975.

por subocupados, principalmente subocupación agrícola con un número de días de trabajo al año claramente por debajo de los cien " (32).

+

+

+

Las interpretaciones que se han dado del fenómeno en Italia pueden agruparse en dos frentes; - uno que intenta explicar porqué en la era de las grandes corporaciones y del capitalismo de estado - hay empresas que recurren al trabajo a domicilio, y otro que estudia las causas de que haya una fuerza de trabajo disponible para este tipo de ocupación. Empresas que hace veinte años daban a domicilio parte de algunas fases de sus procesos productivos han acabado convirtiéndose en almacenes que compran las materias primas, las distribuyen entre grupos de trabajadoras a domicilio (que ahora ya no lo son, - pues adoptan la forma de pequeñas empresas, cooperativas, etc), recogen el producto final y -quizá tras alguna pequeña manipulación- lo colocan en un mercado al que normalmente no tienen acceso las pequeñas

(32).- Ibid. p. 178

"empresas" filiales"(33). Este fenómeno explica - en gran parte la tendencia de la economía italiana a reducir el número medio de empleados por empresa, hecho que tiene repercusiones de primer orden para la teoría económica y al que vamos a dedicar el - próximo capítulo.

La existencia de un cierto grado de subem- pleo o de paro encubierto es una condición casi ne cesaria para que ciertas capas de la fuerza de tra- bajo estén dispuestas a trabajar a domicilio. La - historia de estos trabajadores -o mejor, trabajado- ras- es la historia de sus dificultades para incor- porarse en condiciones normales al mercado de tra- bajo. Su situación de inferioridad tiene connotacio- nes económicas y sociológicas; las primeras ligadas a la escasa cualificación profesional de que normal- mente dispone este tipo de trabajadoras y las segun- das en relación con la posición que ocupa la mujer en nuestra sociedad.

En definitiva, un análisis de las causas - que provocan la existencia de una oferta de trabajo

(33). - Para una brillante explicación de este proce- so, vid. "Verso la creazione di unità producttive - decentrate", en Crespi y otros, op. cit. p. 64 y ss.

a domicilio, deviene un análisis de la situación de marginación en que se encuentran determinados estratos de la fuerza de trabajo. "En primer lugar hay una componente territorial de la marginación: las trabajadoras a domicilio son o personas que residen en las zonas montañosas y rurales más deprimidas, o personas que, habiendo salido de tales zonas, residen actualmente en las zonas periféricas de los grandes centros industrializados. La segunda componente es de naturaleza económico-social: las trabajadoras son hijas o mujeres de campesinos, obreros, pequeños comerciantes; tienen un nivel de instrucción muy bajo y ninguna calificación profesional. La tercera componente hay que relacionarla con el problema más general de la posición de la mujer en la familia y en la sociedad. El trabajo a domicilio parece nacer del encuentro entre estas condiciones de marginación y las condiciones del proceso de desarrollo industrial: la marginación se manifiesta así en su carácter funcional para el sistema productivo, además de para el sistema de consumo, puesto que la motivación hacia el trabajo por parte de la mujer se presenta también como conectada a la exigencia de adecuarse al tipo de vida propio de la sociedad desarrollada".

"(34).

(34).- Ibid. p. 53.

Así pues, el trabajo a domicilio pierde contenido como fenómeno en sí mismo considerado, para pasar a hacerse especialmente significativas sus relaciones con el sistema social en que se manifiesta, y, más en concreto, con el mercado de trabajo. Hablar - de trabajo a domicilio es hablar de discriminación, cuya existencia plantea serios problemas al paradigma neoclásico sobre el mercado de trabajo. No queremos acercarnos al trabajo a domicilio sin intentar - explorar sus relaciones con ese mercado en que se integra. De ello nos ocuparemos en el capítulo tercero.

II.- APROXIMACION A UNA TEORIA ECONOMICA DE LA DES-CENTRALIZACION.

Descrito ya el excursus histórico del capítulo anterior, que contextualiza el tema que estamos abordando, vamos a entrar de lleno en el análisis teórico de sus implicaciones más importantes.

Desde un punto de vista estrictamente económico, el problema inmediato que plantea la existencia de trabajo a domicilio en la actualidad, es saber si nos encontramos ante un simple residuo decimonónico, fruto del atraso que arrastran ciertos sectores económicos, o ante una actividad productiva - con su propio campo de desarrollo y sus sistemas de motivaciones, no necesariamente incompatibles con el dinamismo empresarial y el progreso económico.

Dicho de otra manera, en la época de las corporaciones multinacionales, del capitalismo monopolista de estado, de la producción a gran escala, ¿qué racionalidad puede tener la superatomización - de los procesos productivos que lleva implícita el trabajo a domicilio? Demasiadas veces se ha respondido que la sola racionalidad del subdesarrollo, para pasar a sentenciar la desaparición del trabajo a domicilio en cuanto se coja el tren del progreso. - Pero los hechos han venido a demostrar que no es es

ta la posición correcta.

Entonces, el problema inicial deviene cómo explicar la coexistencia del trabajo a domicilio - con las tendencias a la concentración de la producción en unidades cada vez mayores, fruto de las conocidas economías de escala. Esta es la cuestión que intentaremos abordar en el presente capítulo. En este sentido, debemos advertir que términos como "concentración" ó "descentralización" van utilizados en su acepción "física"; es decir, que el hecho de que una gran empresa actúe de forma cada vez más "descentralizada" repartiendo trabajo - entre otras más pequeñas y trabajadores a domicilio, no implica necesariamente que el mercado sobre el que se mueve no se encuentre cada vez más "concentrado" en manos de unas pocas firmas. La orientación - es legítima, pues, en definitiva, las economías de escala, que son el caballo de batalla, tienen también un soporte eminentemente "físico".

El tema puede situarse a nivel de determinados sectores industriales o más en general, en relación con la creciente división del trabajo y con el progreso tecnológico. Lo primero es muy sencillo de resolver, lo segundo es muy delicado. Pero hemos querido abordarlo a los dos niveles, para "salir de los zapatos y los géneros de punto" e intentar demostrar que la producción domiciliaria es un siste-

ma organizativo susceptible de ser utilizado o incorporado a la mayoría de las actividades económicas. Probablemente, no lo hemos conseguido, pues - aquí hay materia para otras investigaciones colaterales. Sin embargo, creemos haber apuntado una línea de investigación interesante que, al menos, - puede servir para romper ese prisma de fenómeno residual con que se suele observar el trabajo a domicilio.

2. 1.- La posición tradicional sobre la concentración.

Es tesis comunmente aceptada entre amplios sectores doctrinales que el progreso económico o - la industrialización entraña la puesta en marcha - de una serie de mecanismos, que tienen como resultado una tendencia hacia la concentración de las - actividades económicas, fundamentalmente de las de caracter industrial, en unidades cada vez mayores.

En principio, se dice, la concentración de la actividad en un gran establecimiento supone una serie de ventajas en términos de curvas de costes decrecientes, de mayor poder contractual a la hora de fijar los precios de venta de los propios productos y los precios de compra de las materias primas, simplifica la gestión administrativa, situa -

en mejor posición al empresario en sus relaciones - económicas y políticas con la administración y con las entidades crediticias, simplifica igualmente la estructura jerárquica necesaria para el funcionamiento y control de la producción, posibilita la utilización de técnicas más interesantes, etc. Además la concentración de las industrias en zonas - concretas implica, para la empresa que allí se sitúa, una serie de economías externas con respecto a la infraestructura imprescindible para iniciar - cualquier actividad productiva: oferta de trabajo - abundante, red de comunicaciones, proximidad a los centros de poder y a las entidades financieras, - etc.

Los manuales de economía suelen hacer hincapié en el papel que juega el avance tecnológico como motor de la concentración, que afecta, por ejemplo, a las "industrias que necesitan modificar continuamente su producción" o a las "industrias con - fuertes interconexiones técnicas" (35). Utton, - que ha estudiado los procesos de concentración industrial en Gran Bretaña y los Estados Unidos -, señala, los efectos entre los factores que los estimulan, -
 ↓ derivados de la división del trabajo, "la cual, al

(35).- Mtnez. Cortiña, R. y Sampedro, J.L., Estructura económica, p. 553, Ariel, Barcelona, 1970.

avanzar, permite aumentar la cantidad de obra hecha por una fuerza de trabajo dada", junto a la - introducción de máquinas especializadas, lo que - "reduce la cantidad de mano de obra necesaria, haciendo posible incrementar al mismo tiempo el output". Apunta también, por otra parte, "el conjunto de economías de escala que surge de la naturaleza indivisible de muchos factores de producción", para concluir que "sólo allí donde la planta en - la que el equipo opera es suficientemente grande, con un gran output, puede estar operando ese equipo a plena capacidad y, por tanto, con un coste unitario mínimo (36).

Hay autores que llegan incluso a considerar a la gran empresa como uno de los elementos - característicos de la fase actual de desarrollo del capitalismo. Dice Forte: "entre capitalismo y neocapitalismo industrial, como estadios objetivos de la producción, existe esta diferencia: en el primero las necesidades de capital fijo en la industria no son tales que exigen necesariamente grandes empresas, y la fuerza de trabajo humana es muy importante como fuerza física. En el segundo, en cambio, las necesidades de capital fijo en

(36).- Utton, M. A., La concentración industrial, p. 22, Alianza ed. Madrid, 1975.

la industria, con el fin de elevar la productividad y aprovecharse del progreso técnico, son tales que comportan grandes empresas, en gran parte de los sectores industriales, mientras que el trabajo humano como fuerza física, es sustituido cada vez más por las fuentes de energía, la producción de la cual a su vez comporta enormes concentraciones de capital productivo. La producción masificada de bienes industriales y el elevado nivel de consumo de estos bienes por parte de las masas, caracterizan este estadio. En las economías no colectivizadas, el primer tipo de estadio económico hace posible, si bien no necesariamente, el capitalismo de competencia, mientras que el segundo le impide funcionar y se caracteriza como estadio de capitalismo oligopolista (más o menos competitivo) mientras que los peligros de monopolio se desarrollan siempre más por razones objetivas "(37).

No parece que sea de mucha utilidad detenerse más sobre una cuestión sobradamente conocida y asumida por buena parte de la doctrina desde que Marshall acuñara la noción de economías de escala - incluida en el concepto de economías internas - junto a la de economías externas. Pero no deja de ser curioso constatar que, contrariamente a cuanto

(37).- Forte, F., Manuale di politica economica, - p. 88, Einaudi, Torino, 1975.

suele acontecer, no ha sido precisamente a través - de líneas ideológicas como se han vertebrado las - controversias sobre estas cuestiones, puesto que los planteamientos marxistas parece que se ratifican en la línea que venimos exponiendo. Así, nos dice - Sweezy: "las tendencias del capitalismo que conducen al abono de la libre competencia entre productores y a la formación de monopolios, están estrechamente relacionadas con la composición orgánica ascendente del capital. Dos aspectos deben ser tomados en cuenta: primero, el aumento del capital constante con relación al capital variable; y segundo, el aumento en la porción fija del capital constante, es decir, en edificios y máquinas, con relación a - materias primas, semielaborados y auxiliares. El resultado de ambas tendencias es un alza en el volumen medio de la unidad productiva "(38).

2.2.- Algunas puntualizaciones a estas teorías.

No es nuestra intención negar la consistencia de análisis de este tipo, entre otras cosas - porque tropezaríamos con la evidencia de los hechos, puesto que en determinados sectores industriales o

(38).- Sweezy, P.M., Teoría del desarrollo capitalista, p. 280, FCE, México, 1970.

países el crecimiento ha supuesto, efectivamente, -
cotas mayores en el grado de concentración de sus -
estructuras económicas. Pero la comprensión de un
fenómeno tan complejo como es el "trabajo a domi-
cilio" reclama, antes que nada, un enfoque económi-
co que nos sirva para dibujar el marco fuera del -
cual no tiene cabida. Una vez establecido este mar-
co habrá que introducir otro tipo de variables, que
son las que nos explicarán porqué es real lo que -
desde el punto de vista económico sólo era posible.
En este sentido, es obvio que si nos acercamos al
trabajo a domicilio desde las posiciones teóricas -
descritas un poco más arriba, muy pronto tendríamos
que arrojar la toalla.

En efecto, desde una óptica económica, el -
trabajo a domicilio no es sino una manifestación -
particular de una forma de organización de la pro-
ducción que se ha dado en llamar el "putting out -
system". Puesto que en pleno "neocapitalismo indus-
trial" este sistema se halla ampliamente difundido
en formaciones sociales como la japonesa, la italia-
na, o, sin ir más lejos, la valenciana, no podemos
dejar de esbozar una línea alternativa de análisis
económico que nos facilite los cimientos del modelo
que estamos construyendo.

Un repaso detenido del estudio ya citado de

Utton nos ofrece algunas sugerencias que permiten -- una lectura "a contrario": "en aquellas industrias donde los costes medios no crecen fuertemente en -- plantas inferiores a la escala óptima, puede ser po -- sible que existan plantas más pequeñas al mismo -- tiempo que competidores más grandes sin caer dema -- siado en desventajas de coste"(39). En otras pala -- bras, la existencia o no de economías de escala, o su mayor o menor importancia, --y por lo tanto la po -- sibilidad de que existan industrias poco concentra -- das--está en función, en última instancia, de la -- forma que adopte la curva de costes correspondiente. Un poco más adelante --haciendo alarde, por otra par -- te, de su honestidad investigadora--, y después de -- señalar los diferentes factores que influyen positi -- vamente sobre la concentración, ofrece argumentos -- al enemigo al reconocer que "éstos (los factores) -- no debieran considerarse exhaustivos, ni se debería sacar la conclusión de que no existen fuerzas que -- actúan en el sentido de un descenso de la concen -- tración. No es, ni mucho menos, unánime la opinión de que la tendencia natural en las economías capita -- listas sea un inevitable incremento de la concentra -- ción "(40)..

(39).-- Utton, op. cit. p. 24.

(40).-- ibid. p. 36.

Moviéndonos en aguas más próximas a nosotros, durante los últimos años se detecta un creciente interés entre los estudiosos de la economía valenciana -quizá aburridos de esperar una definitiva concentración que nunca acaba de llegar- por buscar una explicación teórica del característico minifundismo de nuestra estructura industrial, de cuyo dinamismo, por otra parte, no se puede dudar. El profesor Lluch llega a afirmar que "un prejuicio básico contra el que hay que combatir es que existe una tendencia o una ley irreversible y uniforme que parte de la pequeña empresa hasta transformarse en la de gran tamaño o desaparecer. En esta afirmación se prescinde, al menos, de una vertiente importante cual es el hecho de que espacialmente (espacios que no son homogéneos) no tiene por qué darse este proceso de una manera uniforme, y se prescinde de una serie de matices que pueden falsear el análisis concreto de una situación concreta "(41). Un modelo de interpretación del trabajo a domicilio en relación con la economía y con la sociedad valenciana, lógicamente debe tener algo que decir en este terreno. En las páginas que siguen intentaremos explicar cómo los efectos de la división del trabajo y del avance tecnológico pue

(41).- Lluch, E., "Tamaño de Empresa y P.V. Unas aproximaciones", en Estudio Económico Región Valenciana, p. 145, INDUBAN, Valencia, 1975.

den también operar en el sentido de la descentralización o, al menos, no entrañan obligatoriamente la necesidad de evolucionar hacia mayores tamaños de las unidades productivas.

2.2.1.- División del trabajo y descentralización.

Teniendo como telón de fondo una polémica acerca de las posibilidades que tiene una industria, - en la que existen unas economías de escala de cierta importancia, - de mantenerse en situación de competencia o bien de evolucionar hacia formas oligopolistas de mercado, Young teorizaba en 1928 sobre las relaciones entre las ventajas derivadas de la creciente profundización en la división del trabajo y los procesos de concentración industrial "(42).

Young parte del "famoso teorema de Adam - Smith que dice que la división del trabajo depende de la extensión del mercado". Entendiendo por división del trabajo "algo mucho más amplio que la simple división de ocupaciones y desarrollo de especialidades artesanales que tenía en mente Adam -

(42).- Young, Allyn A., "Increasing Returns and Economic Progress", The Economic Journal, diciembre 1928.

Smith", sólo tendrá en consideración dos aspectos de este fenómeno: "el crecimiento de los métodos indirectos de producción y la división del trabajo entre las industrias" (43). "Con la división del trabajo se transforma un grupo complejo de procesos en una sucesión de procesos más simples, algunos de los cuales, finalmente, permiten el uso de las máquinas. En la utilización de la maquinaria y la adopción de procesos indirectos existe una ⁴ulterior división del trabajo, cuyas economías se ven nuevamente limitadas por la propia extensión del mercado" (44). A continuación pone un ejemplo muy gráfico que aclara el razonamiento: ninguna industria del producto que sea se planteará la puesta en marcha de un proceso de fabricación de martillos para clavar un número ridículo de tachas; se seguirán utilizando métodos rudimentarios para realizar esta operación mientras no se alcancen determinados niveles de output. Pero lo verdaderamente importante es que, en el momento en que sea rentable introducir el martillo en el proceso de producción de aquel determinado producto, vamos a asistir al nacimiento de una nueva industria que se dedicará exclusivamente a la fabricación -

(43).- ibid. p. 529.

(44).- ibid. p. 530.

de martillos. "Mucho se ha dicho acerca de la integración industrial como resultado natural o concomitante de una producción industrial creciente. Evidentemente esto es obvio, bajo condiciones específicas, aunque yo personalmente no conozco cuales pueden ser esas condiciones particulares. Pero el proceso opuesto, la diferenciación industrial, ha sido y sigue siendo el tipo de cambio asociado característicamente con el crecimiento de la producción" (45).

El razonamiento que Young desarrolla a nivel de toda la industria tomada en su conjunto puede aplicarse también a nivel de una firma individual dentro de una determinada industria. Para decirlo con palabras de Forte, "producción a gran escala y empresa ampliada, para producir a escala mayor, no son conceptos que se identifican. La ampliación del mercado puede hacer conveniente el fraccionamiento de la producción que antes se hacía por una sola empresa, entre muchas, en cuanto que, cada una, de esta manera, puede ahora trabajar a una escala más grande que antes. Pero no es necesario que toda la especie de producción que antes se hacía por una cierta empresa, con la ampliación del merca

(45).- ibid. p.537.

do, sea hecha por aquella misma empresa a una esca la proporcionalmente mayor"(46). Y si la profundi zación en la división del trabajo permite la reor- ganización de las industrias y de las empresas en el sentido de la descentralización ¿no permitiría también un mayor recurso del trabajo a domicilio - por parte de las empresas, dado que la simplifica- ción de las tareas reduce las necesidades de con- trol sobre los trabajadores y de mano de obra cua- lificada? Probablemente. De hecho fué esta la es- trategia que utilizaron los pequeños industriales norteamericanos del vestido a finales del siglo pa- sado para compensar la imposibilidad de introducir tecnologías más sofisticadas en sus procesos de fa- bricación: "...los grandes y eficientes manufactu- reros no pudieron hacer frente a la competencia de los pequeños productores que tenían talleres de ex- plotación (sweat-shop) y que ingresaban en la indus- tria en número muy considerable, especialmente des- pués de 1880. Mediante una minuciosa división del - trabajo estos pequeños productores pudieron tener - un número ilimitado de trabajadores no especializa- dos, a quienes pagaban salarios de hambre, logrando la producción en masa de artículos baratos que los manufactureros grandes y eficientes solamente podían obtener mediante un constante mejoramiento de los - métodos mecánicos de producción.

(46).- Forte, op. cit. p. 554.

"Como resultado de esa división del trabajo y en respuesta a la demanda cada vez mayor de productos baratos, durante las décadas que siguieron a la guerra civil el trabajo a domicilio no solamente revivió y se extendió a las diversas ramas de la industria del vestido, sino que se introdujo en otras y retardó tecnológicamente a industrias tales como la confección de cigarros y flores artificiales, - las cuales anteriormente habían estado a cargo de - trabajadores ampliamente especializados"(47).

2.2.2.- Avance tecnológico y descentralización.

En un interesante artículo publicado en 1948, Blair (48). analiza las relaciones existentes entre las fuerzas tecnológicas y el tamaño de las empresas. Desde los inicios de la Revolución Industrial hasta finales de 1930 una serie de innovaciones aparecidas a nivel de fuentes de energía (el vapor), de materiales utilizados (el acero), de maquinaria y procesos industriales (máquinas-herramienta de un solo uso y procesos mecánicos) y en los medios de transporte - (ferrocarril) constituyeron "una poderosa fuerza tendente hacia las operaciones a gran escala, y cada

(47).- Miller, F.S., op. cit. p. 6.

(48).- Blair, J.M., "Does large-scale Enterprise Result in Lower Cost? Technology and Size, American Economic Review, 1948.

una de ellas interactuaba con las demás, con lo -
que se conseguía un ímpetu acumulativo hacia la
centralización de las unidades productivas" (49).

Pero no puede decirse que esta tendencia
- haya sido universal ni permanente, por lo que
a continuación el autor planteará un "breve análi
sis descriptivo de ciertas técnicas de "ahorro -
de capital" o de "descentralización" cuyos efec-
tos sobre el tamaño de la empresa son necesaria-
mente los contrarios de los provocados por la -
tecnología del siglo pasado" (50).

Así pues, nos encontramos con una serie -
de ventajas "naturales" de las que tradicionalmente
te ha disfrutado la pequeña empresa, por ejemplo
en el mercado de ciertos productos de demanda re-
lativamente reducida o sometida a varaciones en -
cierta manera imprevisibles; o en la fabricación
de artículos especializados; o en la posibilidad
de utilizar ciertas formas de organización de la
producción y del trabajo fuera del alcance de las
grandes empresas. Pero, además, las mismas fuerzas
tecnológicas que pusieron en marcha la Revolución
industrial pueden estar ahora potenciando tenden-
cias a la descentralización de la producción.

(49).- ibid. p. 126

(50).- ibid. p. 122

Respecto de las fuentes de energía, "la sustitución del vapor por la electricidad... ha constituido sin lugar a dudas la más importante técnica - de descentralización... Mientras que el vapor tiene un efecto centrípeto, al agrupar las fábricas alrededor de la fuente de energía, la electricidad posee un efecto centrífugo, al difundir la energía a las fábricas y permitirles su ubicación en función de otros factores económicos", que lógicamente estarán más dispersos y permitirán "el establecimiento de ^{un} mayor número de empresas descentralizadas y presumiblemente de menor tamaño". Los efectos de - las aplicaciones industriales de la electricidad - sobre el trabajo a domicilio son evidentes ya que "ahora la máquina individual puede ubicarse donde funcione con mayor rendimiento".

En el campo de los materiales utilizados - en la producción, así como la madera se vio desplazada por el hierro y el acero, éstos a su vez van siendo paulatinamente arrinconados por los metales ligeros, las aleaciones, los plásticos y los aglomerados de madera, todos ellos mucho más fácilmente manipulables, y, por tanto, altamente ahorradores de capital: "debido a la extraordinaria manejabilidad de los metales ligeros, a la simplicidad y bajo costo de la producción de plásticos y aglome-

rados, y a la reducida obsolescencia y mayor productividad de la maquinaria como consecuencia del empleo de alcaciones especiales, puede esperarse que la creciente sustitución de estos nuevos mate
riales reducirá la cantidad de capital necesario por unidad de producto y, por lo tanto, tenderá a la instalación de fábricas nuevas, pequeñas y más eficientes"(51).

La innovación fundamental en el campo de la maquinaria viene dada por la introducción de - la máquina de usos múltiples o polivalentes que, con ligeras modificaciones, puede adaptarse a pro
ductos muy variados y, por lo tanto, es más flexi
ble a los cambios de la demanda, pudiendo sustitu
ir a toda una serie de máquinas especializadas - con un rendimiento muy similar y resultando mucho más económica, mientras que la máquina especiali
zada está siempre ligada a un mismo tipo de pro
ducto. Respecto a los procesos industriales, han supuesto importantes ahorros de capital las nue
vas técnicas de soldadura, estampación y fundi-
ción con moldes; todos los adelantos provenientes de la química y, por último, el desarrollo de los instrumentos industriales de medida, registro y - control.

Finalmente, la aparición del automóvil ha
bría reducido enormemente las necesidades de cap
ital para el transporte de la producción a nivel -

(51).- ibid. p. 134.

nacional. "El camión ha tendido ha transformar la entrada de materias primas y la salida de productos terminados de un patrón nacional gigante en patrones regionales y locales mucho más reducidos. Dentro de estas reducidas zonas de mercado, la empresa descentralizada que recibe sus materias primas y distribuye sus productos terminados por camión, ha conseguido frecuentemente grandes ventajas sobre las grandes fábricas, ubicadas a grandes distancias y que están ligadas inexorablemente a la línea del ferrocarril"(52).

En la última parte de su artículo Blair - expone las conclusiones de un estudio comparativo de los costes de producción de una serie de fábricas de distintos tamaños pertenecientes a un mismo sector industrial. Los sectores estudiados fueron la fabricación de pan, los neumáticos y los - fertilizantes; y las conclusiones a que se llegó son de primer orden para nosotros: primero, no - son las fábricas más grandes las que obtienen los menores costos en el proceso productivo en senti-
do estricto; segundo, es a la hora de comprar las materias primas, de colocar el producto en el mercado y en la incidencia de los gastos generales -

(52).- ibid. p. 139.

sobre el volumen de producción donde las grandes em
presas pueden obtener ventajas considerables. Y -
aquí está en pocas palabras, la clave del sistema -
de puttingout: si las empresas más grandes quieren
aumentar sus ventajas todavía más lo único que tie-
nen que hacer es subcontratar las diferentes fases
del proceso productivo en sentido estricto a las -
fábricas más pequeñas.

Por lo tanto, el progreso técnico, y la cre-
ciente división del trabajo que lo acompañan pueden
también ampliar las posibilidades de organizar la -
producción de forma descentralizada. Ciertamente, -
el tema es complejo y requeriría un análisis más de
tenido, pero no es este el lugar para acometerlo. -
Creemos que nuestra posición es correcta y de mane-
ra parecida se han manifestado algunos economistas
italianos estudiosos del problema (53). Precisamen-
te del caso italiano nos vamos a ocupar ahora y a
traves del mismo veremos cómo en determinados secto-
res la descentralización no sólo es posible, sino -
un fenómeno real que ya lleva algunos años en mar-
cha.

(53).- Vid., por ejemplo, Saba, A., L'industria som-
mersa. Il nuovo modello di sviluppo, Marsilio ed.,
Venezia - Padova, 1980; especialmente el cap. dedi-
cado al progreso técnico.

2.3.- El caso italiano.

El proceso de industrialización a que se ha visto sometida la economía italiana desde la última postguerra se ha llevado a cabo dentro de un modelo industrial caracterizado por una importante presencia de unidades productivas de pequeñas dimensiones. Es to podría considerarse como un fenómeno normal y concordante con el desarrollo de los acontecimientos en otros muchos países si no fuera porque el peso de estas unidades productivas no tiende a aligerarse sino todo lo contrario. Hay en marcha desde hace unos años una estrategia de descentralización de la producción que está incrementado la posición relativa de estas empresas dentro de la economía italiana y que incluso ha provocado la disminución del número medio de empleados por empresa. A partir de la exposición de los datos al respecto, vamos a recoger las diferentes interpretaciones que se están dando a estas tendencias, en primer lugar a un nivel digamos microscópico o intrasectorial - de causas inmediatas -; y, en segundo lugar, a un nivel general, en relación con las características de la economía italiana y con su integración en el sistema económico mundial.

2.3.1.- Los datos.

Para hacernos una idea de la importancia de la pequeña y mediana empresa en la economía italiana, nada mejor que las comparaciones internacionales. "En Alemania Federal y en Suecia, las empresas con menos de 500 empleados ocupan el 50 por cien de todos los trabajadores industriales. El mismo porcentaje sube a 57 en Estados Unidos, a 70 en Francia y a 76 en el Japón"(54). Mientras tanto en Italia, según Illuminati"(55), sólo en empresas con menos de 100 obreros está empleado el 60 por cien de los trabajadores. Siguiendo a Peggio presentamos ahora una fotografía de la situación en los años 1951, 1961 y 1971. Los datos hablan por sí mismos.

En 1951 el número total de industrias era -

(54).- Peggio, E., "La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana", en La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana, vol. I, p. 11, Ed. Riuniti-I. Gramsci, Roma, 1975.

(55).- Illuminati, A., "Crisi, saggio di attività e lavoro marginale: debiti e crediti del marxismo", - en La critica sociologica, nº 33-34 primavera-verano 1975.

de 650.000, ocupando a un total de 4.257.000 empleados. De estas industrias, 538.000 eran de carácter artesanal, siendo "propiamente industriales" las 112.000 restantes; las de carácter artesanal ocupaban a 864.000 empleados y las otras a 3.393.000. Dentro de las 112.000 propiamente industriales, las pequeñas (menos de 100 empleados) eran 107.000, ocupando un total de 1.319.000 empleados; las medias (entre 101 y 500 empleados) eran 3.691 y ocupaban a 764.000 personas; por último, las grandes (más de 500) eran 680, ocupando a 1.310.000 trabajadores. En porcentajes la situación era la siguiente: el 51,3% estaba ocupado en empresas artesanales o de pequeñas dimensiones (el 31% en empresas pequeñas y el 20,3% en las artesanales), el 17,9% en empresas medias y el 30,8% en las grandes.

Para 1961 tenemos que el número total de industrias es de 652.000 ocupando un total de 5.652.000 empleados. El incremento de la ocupación industrial se distribuye de la forma siguiente: la ocupación en las empresas de más de 500 trabajadores se ve aumentada en 156.000 unidades -lo que en términos relativos supone un incremento del 11,2%-; en las empresas comprendidas entre los 101 y los 500 empleados el aumento ha sido de 324.000 unidades (23,2%); las empresas que ocupan hasta 100 personas han recibido a otras 443.000 (31,8%); por último,

el mayor incremento se ha producido en las unidades artesanales, que han visto incrementarse sus efectivos humanos en 472.000 trabajadores, lo que supone, en términos relativos, un aumento del 33,8% en el total de sus ocupados.

Las industrias artesanales eran 555.000; su dimensión media pasa de 1,6 en 1951 a 2,4 en 1961: el total de empleados en estas unidades productivas era de 1.336.000. Por su parte, las pequeñas industrias eran 91.000, ocupando a 1.762.000; su dimensión media pasa de 12,3 empleados en 1951 a 19,4 en 1961. La dimensión media de las industrias medias - pasa de 207 a 195; el número de empresas era 5.587 - y ocupaban a 1.088.000 personas. Finalmente, en la gran industria el número medio de empleados pasa de 1.926 a 1.756, encontrándose en este sector 835 empresas que daban trabajo a 1.466.000 personas.

En 1971 las unidades productivas eran - 798.000 y ocupaban a 6.362.000 personas; las unidades artesanales eran 699.405 y ocupaban a - 1.626.000 empleados; las empresas comprendidas entre los 10 y los 99 empleados eran 85.413 y en ellas trabajan 2.143.000 personas; en las empresas de ^{medias} dimensiones ~~y~~ trabajaban 1.318.000 personas, siendo su número 6.800; las grandes empresas eran 954 con una ocupación global de 1.275.000. En porcentajes, el -

25,6 se ocupa en empresas de menos de 10 empleados, el 33,7 en las entre 10 y 99, el 20,7 en las de dimensiones medias y el 20 en las grandes empresas.

Considerando únicamente los datos relativos a las industrias manufactureras, en 1971 tenemos que en 631.000 unidades productivas se ocupaban 5.287.000 personas; las empresas muy pequeñas -hasta 19 empleados- eran 595.000, ocupando a 1.678.000 personas; en porcentajes sobre el total de la industria manufacturera estas cifras suponen el 94,3 y el 31,7 respectivamente; las empresas que ocupan entre 20 y 49 trabajadores eran 22.000, dando trabajo a 662.000 personas (12,5%); las unidades productivas entre los 50 y los 99 empleados eran 7.837 y ocupaban a 541.000 trabajadores (10,2%), las entre los 100 y los 250 eran 4.582 ocupando a 700.000 personas (13,2%); entre los 250 y los 499 empleados había 1.395 empresas con una ocupación global de 476.000 (9%); por último, las empresas con más de 500 trabajadores eran 907 y daban trabajo a 1,299.000 (23,2%).

"Casi la totalidad del incremento de la ocupación industrial registrado en el último decenio (1961-71) se ha concentrado en las unidades de carácter artesanal y de pequeñas dimensiones (con menos de 100 empleados). De hecho, los ocupados de es

Cuadro II.1.- Evolución del tamaño de las empresas industriales en Italia

	1951	1961	1971
UICA (1) (10 empl.)	538.000	555.000	699.405
ocupados	864.000	1.336.000	1.626.000
porcentaje	20,3	23,6	25,6
dim. media	1,6	2,4	2,3
UPI (2) (resto)	112.000	97.000	98.595
ocupados	3.393.000	4.316.000	4.736.000
pequeñas (10 - 100)	107.000	91.000	85.413
ocupados	1.319.000	1.762.000	2.143.000
porcentaje	31	31,2	33,7
dim. media	12,3	19,4	25,1
medias (101 - 500)	3.691	5.587	6.800
ocupados	764.000	1.088.000	1.318.000
porcentaje	17,9	19,2	20,7
dim. media	207	195	193,8
grandes (más de 500)	680	835	954
ocupados	1.310.000	1.466.000	1.275.000
porcentaje	30,8	25,9	20
dim. media	1.926	1.756	1.336
nº total industrias	650.000	652.000	798.000
total ocupados	4.257.000	5.652.000	6.362.000
(1) unidades industriales de caracter artesanal			
(2) unidades "propiaamente industriales"			

Fuente: Peggio op. cit., a **partir** de los censos industriales

tas unidades productivas han aumentado en 672.000, - mientras que el aumento global de la ocupación en todas las industrias ha sido de 710.000. Mientras - tanto, en las unidades locales de dimensiones medias (con un número de empleados comprendido entre los 100 y los 499) los ocupados han aumentado en - 230.000. Esta cifra ha hecho poco más que compensar la reducción de 192.000 empleados que se ha verificado al mismo tiempo en las unidades locales de - grandes dimensiones (es decir, con 500 y más empleados).

"Por otra parte, también las dimensiones medias de las unidades productivas han seguido modificándose según la tendencia grosso modo ya afirmada en el decenio precedente (1951-61). En efecto a excepción de las empresas artesanales, que han conservado también en 1971 el mismo número medio de empleados (2,4), las unidades productivas pequeñas - han visto crecer todavía el número medio de empleados de 19,4 en 1961 a 25,1 en 1971, mientras que el número medio de los empleados de las unidades productivas medias y grandes ha disminuído todavía (respectivamente de 195 a 194 y de 1756 a 1336). De esta manera se obtiene también de estos datos una confirmación de la fuerza expansiva de la pequeña industria" (56).

(56).- Peggio, op. cit. pp. 25-26

La existencia de estos procesos descentralizadores asume mayor importancia si se tiene en cuenta que "los sectores más dinámicos son los menos concentrados, es decir, en los que prevalece la difusión de empresas artesanales y de instalaciones industriales de pequeñas y medianas dimensiones"(57).

No debe olvidarse, por otra parte, que además de la caída tendencial del número medio de empleados por empresa, la descentralización entraña el desplazamiento de determinadas fases de la producción, cuando no del proceso productivo completo, desde las unidades mayores a las menores; lo que tiene importantes connotaciones económicas —como estamos viendo— y sociológicas —como veremos dentro de poco—, ya que moviliza unos estratos poblacionales que de otra manera probablemente no se integra-

(57).— Tassinari, F., "dinamica dell'occupazione e dimensione degli impianti produttivi nell'industria manifatturiera", en La piccola e la media industria...., vol. 2, p. 17, donde se analiza el fenómeno de la descentralización dentro de cada sector. — Hay que decir de todas formas que, en cuanto a este punto, no existe uniformidad de criterios. Para una interpretación diferente cfr. Ferri, P., "Il mercato del lavoro in un contesto dualistico", en Il mercato del lavoro in Italia, F. Angeli, Milano, 1976. — nosotros nos decantamos por la posición de Tassinari después de haber releído minuciosamente el análisis de Ferri; vid. Sanchis, E., Neocapitalismo, pequeña empresa y mercado de trabajo: Italia, p. 66 y ss., tesis de licenciatura, Valencia, 1978.

rían en la fuerza de trabajo.

En movimiento de este tipo ha jugado un papel fundamental la existencia previa de pequeñas y pequeñísimas unidades productivas y de una fuerte tradición artesanal en la zona donde se lleva a cabo el proceso de descentralización. Así lo ha visto Frey en su estudio sobre un par de sectores que nos interesan muy directamente. "Las dimensiones del fenómeno de la descentralización han sido tales que han afectado a finales de 1972/inicios del 73, a 217.000 ocupados en empresas artesanales textiles y de confección, lo que supone casi el 50 por cien del total de los ocupados en tales empresas, con porcentajes netamente superiores en el caso de las fábricas de géneros de punto y de tejidos de lana localizadas especialmente en regiones septentrionales; en cambio el fenómeno es menor en el caso de la confección y sobre todo en las regiones meridionales donde no se encuentran muchas empresas de pequeña y media dimensión de las que pueda partir la descentralización hacia pequeñísimas unidades productivas"(58).

(58).- Frey, L., op. cit. p. 139.

Un par de puntualizaciones para terminar. -

En primer lugar, veamos como se han desarrollado los acontecimientos en la industria del calzado, también de primera importancia para nosotros. A medida que se iba afirmando el proceso de industrialización de la economía italiana, paradójicamente, la dimensión media de la industria del calzado ha venido disminuyendo: en 1951 era de 21,7 empleados por unidad productiva, en 1961 bajó a 18 y en 1971 - siguió bajando hasta 17,4 (59). Los datos todavía - son más impresionantes si los comparamos con otros países industrializados: en 1971 la dimensión media de las empresas zapateras estadounidenses era de - 195 empleados, 162 en Alemania, 132,9 para Francia, 116,5 en el Reino Unido, 44,3 en Bélgica y 41,1 para los Países Bajos (60). Huelgan los comentarios.

En segundo lugar, queremos indicar que al - hablar de los procesos de descentralización o de la persistencia de pequeñísimas unidades productivas - de carácter artesanal son muy peligrosas las proposiciones del tipo "son la consecuencia de la crisis por la que atraviesan determinados sectores pro

(59).- Frigeni, R. y Tousijn. W., L'industria delle calzature in Italia, p. 42, Il Mulino, Bologna, 1976.

(60).- ibid. pp. 204-05.

ductivos" o bien "son fenómenos de carácter residual que tienden a desaparecer en la medida en que una economía se industrializa y moderniza". En efecto, en la Lombardia -una de las regiones más desarrolladas de Italia- el número de empresas artesanales ha pasado, de 1961 a 1970, de 144.509 a 185.020, ocupando aproximadamente a 555.000 personas. Además, la mayoría de estas empresas no se dedican a actividades tradicionales (artesanando artístico y de servicios), sino que se encuentran incluidas dentro de lo que se ha dado en llamar "artesanado de producción"; es decir, son empresas que se mueven dentro de los sectores más modernos de la economía, participan en la producción de masa y normalmente mantienen unas relaciones de dependencia respecto de las empresas de mayores dimensiones (61).

2.3.2.- Elementos que posibilitan la persistencia de la pequeña y mediana empresa y las tendencias descentralizadoras.

Un análisis de las causas que permiten la supervivencia de unidades productivas de reducidas

(61).- Frey, L., "Il lavoro a domicilio in Lombardia", en Sviluppo economico italiano e forza-lavoro p. 203, Marsilio ed., Venezia-Padova, 1976.

dimensiones nos conduce directamente a la discusión del problema de las economías de escala, tema al que ya hemos tenido ocasión de referirnos. Expondremos ahora las conclusiones a que han llegado Frey - para el textil y la confección- y Frigeni y Touisjn -calzado- en sus investigaciones ya citadas.

En la industria del calzado, a la hora de adquirir las materias primas, las economías de escala son inexistentes, ya que las empresas más grandes son relativamente pequeñas y, además, la variedad de los modelos no permite la adquisición de grandes cantidades de materiales homogéneos. Los gastos de energía son proporcionales a la producción, por lo que no se produce ningún ahorro al incrementarla. Prácticamente la totalidad de la mano de obra empleada en las fábricas de zapatos está directamente ligada a la producción; la mano de obra indirecta o administrativa tiene escasa importancia, por consiguiente los costes fijos de mano de obra son muy bajos. De la misma manera, también es muy bajo el coste de las instalaciones; si se quiere aumentar la producción normalmente basta con comprar más máquinas y trabajadores. En algunos casos muy concretos es cierto que determinadas técnicas sólo pueden ser aplicadas en las empresas más grandes, pero este problema las pequeñas lo palían utilizando mano de obra mucho más barata. Por otra parte, -

el producto obtenido con las técnicas más modernas todavía no puede competir en calidad con el fabricado según las técnicas tradicionales. De cualquier modo sí puede afirmarse que existe una dimensión mínima por debajo de la cual sólo se puede funcionar a base de salarios bajísimos.

"Algunas" economías de escalas se podrían obtener si se unificase el producto, pero una política de este tipo choca con las características de la demanda que exige una fabricación en series reducidas y diversificadas para hacer frente a las variaciones estacionales e impuestas por la moda. Además, la misma debilidad de la organización comercial implica la necesidad de diferenciar el propio producto para poder sobrevivir. Las empresas que disponen de sus propios canales de venta y, por lo tanto, de algunas ventajas en términos de programación, son muy escasas. También podrían ser mayores las economías de escala si se trabajase con productos sintéticos en vez de con piel y cuero, pero ^{ello} ~~va~~ en detrimento de la calidad del producto.

Y todas estas características que necesariamente debe asumir el zapato -no se olvide el tipo - de relaciones que se mantienen con los mercados exteriores- implican, en última instancia, una participación elevada del factor ~~del~~ trabajo en el proceso productivo. Y es aquí precisamente donde indus-

trias como la italiana juegan con ventaja, ya que los bajos costos relativos de la mano de obra les permiten obtener mejores precios de los que resultarían si estos productos se fabricasen en países más industrializados donde los salarios son mucho más altos. De hecho, la producción de zapatos en estos países se ha mantenido constante o incluso ha decrecido durante los últimos quince años, mientras que las exportaciones italianas se han visto fuertemente incrementadas. A partir de este dato se puede plantear una crítica a la supuesta falta de dinamici-dad de este sector industrial y de otros con simi-lares características.

Según vamos viendo los elementos caracterís-ticos de la industria del calzado, es importante re-cordar las ventajas que obtenían las empresas más grandes del estudio de Blair para constatar que ni siquiera éstas tienen lugar en este caso concreto. Tampoco podemos dejar de recordar aquí la proposi-ción de Adam Smith acerca de la relación entre divi-sión del trabajo y extensión del mercado. Por último, respecto del "conjunto de economías de escala que surge de la naturaleza indivisible de muchos factores de producción" de que hablaba Utton, lo reducido de la demanda impide la mecanización de determinadas fases del ciclo productivo dentro de la fábrica, pues su utilización económica obligaría a un volumen de producción del producto intermedio superior

al del producto final; sin embargo, esta dificultad supone un ulterior estímulo a la descentralización. Como ha señalado Bernabé, "la producción en pequeña escala impide la mecanización de algunos procesos, puesto que la capacidad de las máquinas necesarias excedería enormemente la de la fábrica... En todo caso, se ha producido una disgregación del proceso de producción... El éxito de esta estructura reside en que permite mantener a la vez una elevada productividad y una gran elasticidad para alterar los procesos cada vez que se produce un cambio de modelo: es posible por tanto conjugar la producción en pequeñas series con la mecanización intensa"(62).

En 1971 más de la mitad de las empresas del sector tenían menos de 50 empleados; únicamente el 3 por cien de la mano de obra se hallaba ocupada en empresas de más de 500 trabajadores. Una situación de este tipo sólo puede mantenerse a base de producir artículos de relativa calidad con mano de obra barata.

Dadas las peculiares características de este producto, los incrementos en la demanda no provocan la obsolescencia de determinadas técnicas y la necesidad de incorporar otras más intensivas en capital. Lo que se produciría sería una ampliación -

(62).- Bernabé, J.M., "Factores de localización y - crisis de la industria valenciana del calzado", en Panorama Bursatil, p.77, nº 6, octubre 1977.

del mismo proceso productivo a base de comprar más máquinas del mismo tipo y de emplear más trabajadores o bien -lo que al parecer se ha dado con más frecuencia- se descentralizaría la producción, encargando la elaboración de determinadas fases del proceso o incluso del producto completo a unidades más pequeñas y/o a trabajadores a domicilio. De esta manera, la flexibilidad de la empresa ante posibles reducciones futuras de la demanda es practicamente total.

Pero la vía de la descentralización no se ha utilizado únicamente para hacer frente a las variaciones de la demanda. En los últimos años, la aparición en el mercado mundial de otros países productores en vías de desarrollo -España, Brasil, Grecia, Corea del Sur...- está reduciendo las ventajas derivadas de los menores salarios y de la falta de competencia internacional. Cuando se dan ciertas condiciones que serán explicitadas en su momento, el único camino que les queda a las empresas para mantenerse sobre el mercado internacional es la reducción de los costes del trabajo a través de la descentralización -que les permite utilizar las secciones más débiles de la fuerza de trabajo- y/o el traslado hacia áreas de baja presión; en este sentido hay que entender el movimiento de empresas desde las zonas de Torino y Milano hacia el Ve

neto y la Toscana. "Es interesante notar cómo la disminución de la ocupación es más acentuada en las enpresas con mayor número de empleados; ello comporta un aumento del peso relativo de las clases dimensionales más pequeñas y una disminución de la dimensión media de la unidad productiva. Esto es explicable - en cuanto que, en el sector del calzado, no existen sustanciales economías de escala, y por ello, son las unidades con mayor número de empleados, en las que la fuerza contractual del factor trabajo es mayor, - y en las que la estructura de los costes es más rígida, las que tienen más dificultades para sobrevivir "(63).

Veamos ahora cómo se han desarrollado los - acontecimientos en el textil y la confección, según deduce Frey de su investigación.

Las razones que dan los empresarios y los expertos para justificar económicamente la descentralización son las siguientes:

a) dificultades de aceptar, en estructuras - productivas basadas sobre patrimonios familiares y - controladas directamente, esquemas organizativos que hagan conveniente la ampliación de las dimensiones -

(63).- Frigeni y Tousijn, op. cit. p. 49.

productivas y el reforzamiento de la integración ver
tical dentro de la fábrica;

b) existencia, de hecho, de unidades producti
tivas de pequeñísimas dimensiones capaces de practicar
precios inferiores a los "costes por fase" que
se obtendrían dentro de la fábrica;

c) posibilidad de conocer con precisión los
niveles de costes para algunas fases de elaboración
en unidades productivas de pequeñas y pequeño-mediana
s dimensiones en las que no existe un staff administrativo
que asista al empresario titular;

d) posibilidad de contener las cargas fiscales
fijando un volumen mínimo de actividad dentro
de la fábrica;

e) posibilidad de minimizar la incidencia -
de los costes fijos -de capital y de trabajo- en -
los períodos de actividad limitada o de crisis;

f) el temor que el mantenimiento de, o el -
llegar a, unas dimensiones medias o medio-grandes -
signifique enfrentarse a una oferta colectiva de -
trabajo más fuerte y agresiva.

En otras palabras, las tendencias descentralizadoras
estarían motivadas por:

1) búsqueda de una flexibilidad técnico-organizativa frente a: 1) la exigencia de producir arra

títulos diversos con materias primas diversas, 2) - los desequilibrios de calidad del producto respecto al mercado, 3) la necesidad de tomarse un poco de tiempo antes de ampliar la capacidad productiva y/o efectuar reorganizaciones de los procesos productivos en respuesta a variaciones de la demanda;

2) búsqueda de una flexibilidad en el empleo del trabajo y del capital para alcanzar niveles de coste por unidad de producto menores de los normales.

Las pequeñísimas unidades productivas consiguen menores costes unitarios porque:

a) no tienen gastos generales de tipo administrativo o son muy pequeños, ya que el trabajo que en las unidades más grandes realizan los técnicos, aquí lo hace el titular o sus familiares;

b) no tienen gastos de ventas o son muy pequeños, bien porque tienen asegurada la venta, bien porque su política de ventas consiste simplemente - en practicar precios bajos;

c) el coste del trabajo por unidad de producto es inferior en una quinta/ cuarta parte al de las más grandes, porque explotan la mano de obra - ilegalmente o porque pagan los salarios mínimos de las categorías más bajas, siendo bajísimos el absentismo y la conflictividad y, por lo tanto, mayor la

productividad;

d) los gastos de amortización son también - más bajos, ya que utilizan maquinaria e instalaciones de coste inicial menor, porque son de segunda - mano o porque no se preocupan de la obsolescencia y utilizan las máquinas hasta el límite de su vida física.

"Se puede decir que, a paridad de instalaciones-maquinaria como grado de progreso técnico, - las pequeñísimas unidades productivas están en situación de tener un coste industrial medio por unidad de producto igual por lo menos al 50 por cien - del de las empresas medio-grandes (20/25 por cien - por economías en los costes de ventas, 15/20 por - cien por economías en los costes organizativo -admi- nistrativos, alrededor del 10 por cien en economías en el coste del trabajo). En el caso de maquinaria con diferentes grados de tecnología, siempre quedaría una ventaja por lo menos de un 30/40 por cien " (64).

Las diferencias en los costos todavía son - mayores si en vez de las pequeñísimas unidades productivas consideramos el trabajo a domicilio: "la - diferencia entre el coste de producción de un artículo realizado totalmente en la fábrica y el de un producto confiado en su totalidad o en parte al exterior, es de difícil valoración, pero se ha calcu-

(64).- Frey, Lavoro a domicilio e decentramento..., cit. p. 166.

lado que el ahorro realizado sobre el coste de la mano de obra en el caso del trabajo a domicilio es de cerca del 40 por cien, pudiéndose llegar en algunos casos al 70 por cien"(65). De todas formas, la distinción entre pequeñísima unidad productiva y trabajo a domicilio a veces es casi imposible.

Superando ya los niveles sectoriales y contemplando el fenómeno descentralizador en el marco de la conflictividad inherente a una sociedad de corte capitalista, existe un cierto consenso entre los estudiosos italianos en admitir que alrededor de 1970 se ha producido una modificación en la correlación de fuerzas entre burguesía y proletariado, en favor de esta clase social, como consecuencia de la cual la patronal se habría planteado la búsqueda de nuevas formas de control sobre la clase obrera y de nuevos mecanismos de flexibilización del factor trabajo para conseguir tasas más favorables de apropiación de la plusvalía. Resultado de esta búsqueda sería la puesta en marcha de los procesos de descentralización productiva. En realidad se estaría siguiendo una estrategia muy similar a la de las empresas multinacionales"(66).

(65).- Crespi y otros, op. cit. p. 25

(66).- Vid. p. ej., Calza Bini, P., "Il dibattito sul mercato del lavoro: della caduta del saggio di attività al decentramento produttivo", en La critica sociologica, nº 32, invierno 1974-75

"Hoy se dan esencialmente tres interpretaciones del papel de las pequeñas empresas: a) las pequeñas empresas están destinadas a desaparecer - frente a las formas de oligopolio, típicas de la - actual fase de industrialización; b) las pequeñas empresas permanecerán porque desarrollan (por toda una serie de motivos) una función autónoma de fundamental importancia; c) las pequeñas unidades productivas son una emanación de las grandes empresas, están caracterizadas por una ocupación precaria y por un proletariado marginal, pero aunque están - destinadas periódica (e individualmente) a desaparecer, son un fenómeno estructural duradero, que - hace el juego a la organización capitalista más avanzada"(67). Nosotros pensamos que la primera de las interpretaciones es la más alejada de la realidad y creemos que no le falta razón a Frey cuando dice - que "la tendencia a la descentralización no es una fase particular del proceso más general de concentración"monopolista" de la actividad manufacturera en los sistemas capitalistas, sino que es un aspecto duradero de la organización de la actividad manufacturera dado el estado actual del progreso técnico y organizativo en los límites en que se dan las condi

(67).- Crespi et al., op. cit. p. 64.

ciones indicadas"(68).

Los análisis, pues, deberían encaminarse a descubrir hasta qué punto la empresa pequeña juega un papel autónomo o bien no es sino un apéndice de la grande. Algunos intentos se han hecho en esta dirección, pero la cuestión ni es sencilla ni está lo suficientemente estudiada como para poder resolverla con una proposición a priori. Por ejemplo, - un estudio sobre el calzado en Nápoles ha puesto de relieve que las empresas muy pequeñas -menos de veinte empleados- mantienen unas relaciones de dependencia muy claras respecto de las grandes -más de cien trabajadores-. En cambio, a nivel intermedio las relaciones son complejísimas, por lo que no se puede establecer un modelo de dependencia. Tengase en cuenta que la mayoría de las empresas - que dan trabajo a un número de obreros entre los veinte y los cincuenta, en las que prácticamente no hay plantilla y utilizan en amplia medida el trabajo a domicilio, tienen su propio mercado en el exterior" (69). Por su parte, Frey, en relación con los sectores que ha estudiado, piensa que unas

(68).- Frey, "Le piccole e medie imprese industriali di fronte al mercato del lavoro in Italia", en Inchiesta, abril-junio, 1974.

(69).- W. AA., "la struttura del settore calzaturiero a Napoli", en Inchiesta, julio-septbre. 1976.

dimensiones en torno a los 20/30 obreros pueden bastar para asegurarse los mercados, siempre que la empresa vaya acompañada de una importante dinamicidad comercial. Es decir, que puede llegarse a una especie de acuerdo tácito entre el monopolio y la pequeña empresa que se mueve en su sector, en virtud del cual aquel deja que ésta ocupe los espacios que él no puede aprovechar, mientras que la pequeña empresa no se plantea la posibilidad de rebasar esos límites. En el próximo capítulo volverá a surgir el tema al hablar de las segmentaciones en el mercado del trabajo.

2.3.3.- Problemas de fondo que han puesto en marcha la estrategia descentralizadora.

Se trata ahora de localizar cuál ha sido la variable fundamental que ha provocado los procesos descentralizadores en la economía italiana. Hay varias interpretaciones al respecto; nosotros vamos a intentar agruparlas en dos tesis contrapuestas: la que señala la dinámica del coste ^{del trabajo} como causa última de la descentralización y, frente a ella, la que interpreta el fenómeno en función de la situación periférica de la economía italiana dentro del sistema capitalista mundial. Pero antes es necesario exponer brevemente algunos de los rasgos característicos de

la economía italiana de los últimos años.

En lo que todos están de acuerdo es en que la industrialización italiana, desde la última post guerra, se ha desarrollado en un contexto dualista. "Sintetizando mucho, puede apuntarse que la teoría de la economía dual distingue un sector central y - otro marginal: el primero se caracteriza por una - fuerte concentración de la estructura de la produc- ción empresarial, mientras el segundo está más bien representado por empresas pequeñas y medianas en con currencia. La división del trabajo entre actividades de economía central y marginal -que se caracterizan por la complementariedad o el dominio- se refleja en la estructura necesaria de las cualificaciones de la mano de obra"(70). Este dualismo se nos manifiesta en varios niveles de análisis; para lo que aquí con cretamente nos interesa basta con decir que el sec- tor económico "avanzado", moderno, está caracterizado por la utilización de unas técnicas de tipo capital-intensivo, que serían aplicadas por un proleta- riado moderno, es decir, altamente sindicalizado y

(70).- Glez. Corugedo, R. y Piñera, P., "Mercado de trabajo y desarrollo regional. La segmentación del mercado de trabajo en una región española", en In-vestigaciones económicas, p. 190, nº 4, sept.-dic. 1977.

combativo, con unos salarios relativamente altos y que estaría formado por los estratos "fuertes" de la fuerza de trabajo italiana. En contraposición a este sector, el resto del aparato productivo se caracterizaría por la utilización de técnicas tradicionales, "atrasadas", en las que la participación del factor trabajo juega un papel fundamental, y - de un proletariado "marginal", escasamente sindicalizado, con fuertes dificultades para organizarse y movilizarse, sometido muchas veces a unas condiciones de explotación ilegales y que estaría formado por las secciones más "débiles" de la fuerza de trabajo italiana. Dentro de poco tendremos ocasión de ocuparnos detenidamente en el tema de la composición de la fuerza de trabajo; por el momento creemos que con lo dicho es suficiente para comprender el marco dentro del cual se dan las dos interpretaciones aludidas.

Vera Lutz (71), -resumiendo muy esquemáticamente su posición-, viene a decir que, cuando se encuentra ante una economía dualista, el capital - tiene dos caminos para realizar su acumulación; si

(71).- Lutz, V., "Il processo di sviluppo in un sistema economico dualistico", en Moneta e credito, pp. 459-506, 1958. Recogido también en Il mercato del lavoro in Italia cit.

en el sector de las grandes empresas se produce una tregua salarial, será aquí donde se produzca la acumulación de capital y la expansión de la ocupación. Los efectos benéficos de la acumulación se esparcirán por todo el sistema, se producirá un aumento de la renta no sólo en el sector moderno, sino - también en el de las pequeñas empresas, ya que el - aumento de la ocupación en el primero hará disminuir la presión sobre el sector periférico que verá aumentados sus salarios y cómo va desapareciendo tendencialmente el dualismo en el sistema de salarios. Por el contrario, si los salarios en el sector moderno suben, una parte del capital se dirigirá hacia el sector periférico, es decir, se pone en marcha un proceso descentralizador que agudizará el - dualismo y que no beneficiará a nadie.

Fuà (72), matizará un poco el análisis de - Lutz introduciendo, junto al coste del trabajo, su - poca flexibilidad y la escasez de capital fijo. La combinación de estos elementos provocarían la des- centralización y el uso del "lavoro nero", lo que, en última instancia, estimularía los sectores con bajo contenido tecnológico y una nueva degradación de la capacidad productiva del sistema. La variable

(72).- Fuà, G., Occupazione e capacità produttiva: la realtà italiana, Il Mulino, Bologna, 1976.

que pone en marcha el círculo vicioso: sería la rigidez y alto coste del factor trabajo, por lo tanto, una actuación a corto plazo sobre esta variable solucionaría los males de la economía italiana.

La interpretación de Del Monte y Raffa (73), tiene en cuenta nuevos elementos que incrementarán la complejidad del modelo. La descentralización es una forma particular de reorganización del trabajo que se manifiesta con toda su fuerza en la economía italiana a partir de 1969 -recuérdese el famoso "autunno caldo"- ante el agotamiento de los mecanismos (intensificación de los ritmos de trabajo, horas extraordinarias, incentivos....) que, desde 1963 y dentro de las empresas, habían asegurado el mantenimiento de la competitividad y de las tasas de beneficios.

En una primera aproximación -como, por otra parte, ya hemos señalado- el fenómeno de la descentralización vendría motivado por las diferencias salariales entre las pequeñas empresas y las grandes provocadas por la existencia de segmentaciones en el mercado de trabajo, por la menor flexibilidad de

(73).- Del Monte, A. y Raffa, M., "Innovazioni e decentramento produttivo nell'industria manifatturiera italiana", en Studi economici, pp. 147-99, nº 3 - 1977.

la fuerza de trabajo ocupada en las grandes empresas y por la existencia de sectores en los que la dimensión óptima se alcanza para capacidades de producción relativamente reducidas.

Pero ello no explica la amplitud del fenómeno ni el hecho de que se haya producido fundamentalmente a partir de finales de los sesenta y no durante los cincuenta, cuando las diferencias salariales entre unas y otras empresas eran iguales si no mayores. En este sentido Del Monte y Raffa mantienen una doble hipótesis explicativa:

a) la depresión incrementa los riesgos de aumentar la capacidad productiva para hacer frente a las variaciones de la demanda. Si, por otra parte, interesa conservar determinados clientes, la descentralización se manifiesta como una vía más segura, ya que pueden obtenerse los mismos resultados sin incrementar el volumen de inmovilizado (en capital y en trabajo);

b) la descentralización es el resultado de una progresiva estandarización de los productos, en virtud de la cual disminuye la complejidad de cada una de las fases del proceso productivo, eliminándose, en consecuencia, los problemas de control de calidad.

Desde el punto de vista tecnológico, las -

posibilidades de descentralización estarán muy limitadas en los sectores en que las instalaciones de producción son de ciclo continuo, mientras que serán mayores en los basados sobre el ensamblaje de un gran número de componentes diversos. Del mismo modo, habrá mayores posibilidades cuando la producción se realiza en pequeñas series, cuanto más simple sea el proceso productivo y cuanto menor sea la posibilidad de innovación de los semielaborados.

Teniendo en cuenta estas consideraciones de tipo tecnológico se explica que la descentralización se desarrolle con particular intensidad en unos determinados sectores productivos antes que ^{en} otros. Será particularmente conveniente en los sectores "con alta intensidad de trabajo, con predominio de componentes relativamente simples y estandarizados y con baja intensidad de investigación"(74). Para acabar con la opinión extendida de que este fenómeno es típico y casi exclusivo de sectores tradicionales y en regresión -tipo calzado o textil- nos interesa subrayar que no es menos importante en el sector metalúrgico.

La acotación temporal de la descentraliza-

(74).- Ibid. p. 152.

ción vendrá determinada por la aparición de la crisis económica. En función del comportamiento de la demanda agregada -que afectaría por igual a todos - los sectores- se explicaría la especial virulencia de las fuerzas descentralizadoras en estos últimos años y no durante el boom de la postguerra.

Por otra parte, si estos procesos, presentes en mayor o menor medida en todos los países, - han llegado a provocar en Italia la caída del número medio de empleados por unidad productiva, ello - es debido a la timidez de su economía para introducir nuevos productos -que, normalmente, requieren - producciones más concentradas- y así neutralizar - las tendencias descentralizadoras. "Ha sido la incapacidad de las industrias italianas para innovar su producción lo que ha puesto en evidencia el fenómeno de la descentralización productiva como característica patológica y estructural del desarrollo italiano"(75).

Vemos, pues, a diferencia de las interpretaciones anteriores, cómo la dinámica del coste del - trabajo se integraría en un complejo de interrelaciones en el que la variable fundamental sería la tecnología:

(75).- Ibid. p. 155.

"la presencia en las pequeñas empresas de elementos como el menor coste del trabajo y el mayor control de la fuerza de trabajo, ha podido favorecer un intenso desarrollo de la descentralización productiva, sólo porque durante los años sesenta se han dado otras condiciones.

- a. la progresiva estandarización de la producción;
- b. la escasa capacidad innovadora del sistema;
- c. la no muy elevada dinámica de la demanda;
- d. las dificultades financieras de la empresa⁽⁷⁶⁾.

En dirección paralela se mueve la interpretación de Paci. La pequeña empresa encaja perfectamente con el tipo de desarrollo económico que se ha dado en Italia. Esta, utilizando el trabajo clandestino, ha desempeñado un papel decisivo para el mantenimiento de la competitividad de la industria italiana, con lo que se rompe la visión residual, con respecto al proceso de acumulación, que muchos economistas tienen de estas empresas. "El bajo nivel de desarrollo relativo de nuestro país no se puede atribuir a una "excesiva" difusión de las pequeñas empresas. Estas forman un engranaje del proceso productivo en su conjunto casi tan impor-

(76).- Ibid. p. 157.

tante como el constituido por las empresas mayores. El caso del Japón muestra cómo es posible que una economía industrial se consolide y sea fuertemente competitiva contando en su interior con un amplio sector de pequeñas empresas"(77).

En este sentido son importantes las apreciaciones de Watanabe: "Las empresas pequeñas parecen ser las que mayor contribución aportan al desarrollo económico de países con mano de obra excedente y escaso capital, siempre que se reúnan las condiciones siguientes: a) su establecimiento no exige un considerable gasto de capital en edificios, terreno e infraestructura; b) los factores antieconómicos inherentes a la pequeña empresa quedan compensados por el empleo de capital, mano de obra y materias primas que de otro modo no se utilizarían; c) la división del trabajo entre empresas según su tamaño, por ejemplo por medio de la subcontratación, aumenta la eficacia global de la industria. En muchas industrias ligeras, sobre todo en las del vestido, textiles, material impreso, equipos de precisión, muebles y accesorios, productos de cuero, etc., las empresas pequeñas pueden funcionar sin gran des

(77).- Paci, M. et al. "Occupazione, costo del lavoro e produttività in Italia", en Inchiesta, oct.-dic. 1976.

ventaja frente a las grandes"(78). Entre los recursos movilizados por las pequeñas empresas, Watanabe señala los haberes personales de los empresarios, la utilización de parte de la residencia privada como lugar de trabajo, la ayuda familiar y la maquinaria de segunda mano; e insiste en que la subcontratación "es uno de los secretos del éxito de las pequeñas empresas del Japón".

La industrialización italiana presenta dos importantes analogías con la japonesa: primero, dependencia tecnológica del exterior en los sectores en que les ha sido posible crecer, lo que ha provocado que buena parte de estos sectores fueran de alta intensidad de trabajo y con escasas posibilidades de innovación tecnológica; y segundo, ausencia de minorías raciales o de mano de obra inmigrada - del extranjero - lo que ha cerrado la posibilidad de echar mano de la válvula de escape de la repatriación de la inmigración en los momentos de crisis.

A partir de estos elementos puede comprenderse porqué en estos países la dinámica del coste

(78).- Watanabe, S., "Reflexiones sobre las políticas aplicadas actualmente para promover las pequeñas empresas y la subcontratación", en Revista Internacional del Trabajo, vol. 90, nº 5, nov. 1974.

del trabajo ha producido efectos diferentes a los - observados en la industrialización de otras economías capitalistas. Mientras en éstas a la lucha sindical se respondía en términos de concentración productiva e innovaciones tecnológicas -incrementando, en definitiva, la composición orgánica del capital-, en los otros dos la tecnología venía dada y, en las grandes unidades productivas, la ocupación no se podía articular a través de líneas raciales o étnicas. En Italia y Japón lo que se ha hecho es fragmentar el ciclo productivo y descentralizar, dividiendo la fuerza de trabajo, asegurando un puesto al cabeza - de familia en el sector central de la economía y - obligando al resto de la familia al "lavoro nero".

En última instancia, la importancia de la - pequeña empresa y del uso del trabajo a domicilio - no estaría tanto en función del coste del trabajo o del relativo subdesarrollo de la economía italiana, como de su colocación en la periferia del sistema - capitalista mundial y, por consiguiente, de la dependencia internacional que provoca una especializa ción productiva impuesta por la división internacional del trabajo (las industrias punta se quedarían en el centro, donde se produce el progreso científico y tecnológico, mientras que a la periferia irían las industrias ligeras, de tecnología clásica y trata

bajo-intensivas (79). Si hay algún elemento de rigidez interna que ocasione dificultades a la economía italiana -concluye Paci- es la rigidez tecnológica y productiva del sistema industrial, no la de fuerza de trabajo (80).

(79).- Sobre este argumento vid. p. ej., Puges Romagosa, A., "Dinámica de la división internacional del trabajo", en Revista Española de Economía, pp. 279-92, enero-abril 1977: "Los países periféricos - van progresivamente asumiendo las tareas de la producción de los bienes de consumo de masa; su producción a menudo excederá las posibilidades de consumo "in situ", por lo que ofrecerán sus excedentes a los mercados del centro. Este sería uno de los ejes de la tendencia actual de la especialización regional. La especialización de la periferia en estos bienes de consumo de masa representa el nuevo modelo de extraversión de estas economías, en contraposición al modelo clásico de extraversión basado únicamente en los minerales y los productos agrícolas" p. 290.

(80).- Un ejemplo curioso de "rigidez tecnológica"- nos lo ofrece Frey: "examinando las empresas que se ocupan de la hilatura de tecnofibras se ha constatado que, dada la actual dotación de maquinaria, resulta conveniente descentralizar al exterior las operaciones de confección de las madejas, ya que hay una diferencia entre el precio practicado por los artesanos y el coste interno igual aproximadamente al 15 por cien, al menos mientras no se hayan experimentado adecuadamente nuevas máquinas que permitan obtener madejas de 1 Kg."; en Lavoro a domicilio e decentramento..., p. 144.

Hemos comenzado hablando de la descentralización como fenómeno peculiar de determinados sectores industriales y nos encontramos ahora relacionándola con la lógica de la acumulación capitalista a escala mundial. Por ello no queríamos dejar de dedicar unas notas, aunque superficiales, al papel de las empresas multinacionales en la consolidación del putting-out.

2.4.- Las empresas multinacionales y la descentralización.

Si hasta aquí hemos venido analizando la descentralización productiva a un nivel fundamentalmente intraregional, no podemos olvidar que, con este término, igualmente "se pueden indicar los procesos que se dan a escala internacional "extraregional", conectados a estrategias de las grandes multinacionales en búsqueda de áreas geopolíticas que ofrezcan garantías de más altas tasas de plusvalía, a las cuales transferir localizaciones productivas o segmentos del ciclo en apoyo de una articulación estratégica de la política del capital internacional (dentro de una más general reestratificación de la división internacional del trabajo)"(81). Todo ello

(81).-De Anna, F., "Mercato del lavoro e collocamento in alcune aree specifiche: Milano", en Quaderni di rassegna sindacale, nº 61, julio-ag. 1976.

es de sobra conocido y va implícito en el mismo concepto de empresa multinacional; pero, si traemos aquí el tema es porque, muy probablemente, el comportamiento que está adoptando este tipo de empresas va a incidir positivamente sobre la ^{ex}tensión de los procesos descentralizadores.

Helleiner (82), ha estudiado las posibilidades que tienen los países en vías de desarrollo o intermedios de incrementar en los próximos años su participación en el comercio mundial de mercancías manufacturadas.

En principio, las cuatro vías al alcance de estos países para incrementar la exportación de este tipo de productos serían: 1) manipulación de las materias primas locales; 2) reconversión para la exportación de las antiguas industrias sustitutivas de importaciones; 3) exportación de nuevos productos terminados de tipo trabajo-intensivo; y 4) procesos de trabajo-intensivo y especializado dentro - de industrias internacionales integradas verticalmente.

Por toda una serie de motivos, piñsa que -

(82).- Helleiner, G.K., "Manufactures Exports form Less-Developed Countries and Multinational Firms", en The Economic Journal, pp. 21-47, marzo 1973.

las dos primeras vías no ofrecen excesivas garantías de desarrollo y que, de todas formas, su incidencia cuantitativa no será muy relevante. Respecto de la tercera, se trataría de incrementar la capacidad de producción y de exportación de una cierta clase de productos que incorporan mucha mano de obra (textiles, deportivos, zapatos, juguetes, etc.) y que actualmente se fabrican también en los países desarrollados de una forma poco rentable, merced a un proteccionismo muy eficaz. Es difícil predecir las posibilidades futuras de esta vía por cuanto, en los países desarrollados, detrás del mantenimiento de estas industrias puede haber combinaciones de intereses difícilmente sorteables. Quizá la consolidación de una serie de establecimientos comerciales a nivel mundial amplíe un poco las posibilidades de juego de los países en vías de desarrollo. En este sentido apunta Helleiner: "mayor importancia inmediata tiene, sin embargo, la aparición de grandes casas comerciales con la capacidad y la iniciativa para explorar las existencias más baratas a nivel mundial de los productos que ellas mismas venden. - Varias firmas americanas tienen representantes fijos en el Sudeste de Asia, que contratan firmas locales para el suministro de ropa con una calidad y línea bastante aceptables. Las grandes casas comerciales japonesas emprenden funciones similares en -

la actualidad. Con tales acuerdos contractuales, - los productores de los países menos desarrollados se ven aliviados de las funciones de marketing que normalmente preceden a la producción. Esta "subcontratación comercial" puede ser el mejor indicador de una auténtica subcontratación internacional que incluya a las empresas indígenas de los países menos desarrollados y no solamente a las subsidiarias de las empresas foráneas"(83).

Pero a partir de mediados de los años sesenta parece que es a través de la cuarta vía como se está desarrollando la exportación de manufacturas desde los países menos desarrollados. Helleiner pone un buen número de ejemplos que nosotros - vamos a recoger aquí textualmente en la medida en que suponen una importante constatación de nuestra tesis acerca de que el putting-out y el trabajo a domicilio no son fenómenos exclusivos de las "obreras de la aguja".

"Semiconductores, válvulas, sintonizadores y otros componentes se fabrican o se montan para - firmas electrónicas americanas y japonesas, en - Hong Kong, Singapur, Corea del Sur, Taiwan y México. La industria electrónica es, con mucho, la in-

(83).- Ibid. p. 28.

dustria más importante en este campo. Los vestidos, guantes, maletas y pelotas de baseball, se cosen en las Indias Occidentales, Sudeste de Asia y México, con destino a firmas americanas y japonesas. (En el caso de las pelotas de baseball, tanto la piel como el algodón, el hilo, latex y pegamento, se importan de los Estados Unidos). Las piezas de automóviles - se fabrican destinadas a empresas inglesas, americanas y japonesas, en una gran diversidad de países, por ejemplo, las antenas de radio en Taiwan, los segmentos y camisas en Corea del Sur y Taiwan, las bombillas en México, los equipos de frenos en la India, las baterías y amortiguadores en Tailandia, etc. Los fabricantes suízos de relojes envían los rubíes a la isla Mauricio, para efectuar ciertos orificios de precisión. El ejército de los Estados Unidos envía munición vacía a México para su carga en determinadas empresas con mano de obra local.

"Entre otras empresas ya involucradas en estas actividades en países en vías de desarrollo, están aquellas que producen electrodomésticos (incluyendo televisores, radios, máquinas de coser, calculadoras y otros equipos de oficina), maquinaria eléctrica, máquinas-herramientas y recambios, recambios para motos y bicicletas, máquinas de escribir, cámaras fotográficas, equipos ópticos, relojes vál-

vulas de bronce, recambios para la industria aeronáutica, equipos de telecomunicaciones, productos químicos y fibras sintéticas, e instrumentos musicales "(84).

Son varias las razones que inducen a pensar en la ampliación y consolidación de esta especie de sistema de putting-out a nivel mundial: 1) la exportación dentro de industrias integradas a nivel internacional se va a encontrar, presumiblemente, con menos dificultades arancelarias; 2) las crecientes presiones a favor de la introducción de tecnologías trabajo-intensivo en los países menos desarrollados, - junto a los mínimos gastos en investigación que ello supondría; 3) en última instancia, la racionalización de los procesos productivos en esta dirección es el siguiente paso lógico en la evolución de este tipo de empresas (85); 4) el desplazamiento de las

(84).- Ibid. p. 29.

(85).- En este sentido nos dice Puges: "La estrategia de la Empresa Multinacional consiste en localizar los diferentes momentos del ciclo de producción en función de las mejores condiciones de coste, de venta y de la seguridad, y ello a escala del mundo entero. El horizonte espacial internacional de la gran firma, que sustituye progresivamente al horizonte nacional, afectará al conjunto de su orientación, conduciendo a la descentralización creciente de diferentes estadios de la producción y de la realización de los productos". op. cit. p. 285.

actividades que requieren más trabajo a países de -
 bajos salarios es una innovación como cualquier -
 otra, que se va a introducir a gran velocidad; y -
 5) los incentivos para la nueva localización de es-
 tas actividades industriales aumentarán con el tiem
 po, ya que se van a ampliar las diferencias de ren-
 ta entre los países mientras que, por otra parte, -
 los avances en el campo de los transportes y las co
 municaciones tenderán a reducir los costes deriva-
 dos de la dispersión de la producción.

Pero la razón más importante aportada por -
 Helleiner, desde nuestra perspectiva, es el hecho -
 de que la subcontratación está ampliamente difundi-
 da en algunos sectores industriales dentro de los -
misimos Estados Unidos (86); lógicamente las empre-
 sas que subcontratan parte de su producción dentro
 de sus fronteras tenderán cada vez más, para este -
 tipo de operaciones, a ponerse en contacto con paí-
 ses de salarios mucho más bajos. Todo esto supone
 una ulterior ratificación de que la descentraliza-
 ción no es patrimonio exclusivo de sectores en cri-
 sis ni de países que todavía no han llegado al desa
 rrollo.

(86).- Helleiner, op. cit. p. 42.

Cerrando ya estas reflexiones sobre el papel de las multinacionales queremos señalar que algunas de estas empresas han llegado incluso a inventar - tecnologías menos sofisticadas o menos capital-intensivo - que implican, por lo tanto, estructuras industriales menos concentradas pero que, sin embargo, pueden resultar mucho más rentables en los diferentes países en que se instalan (87).

2.5.- Puntualizaciones a una investigación sobre - las economías de escala en la industria española.

Lamentablemente son ^{todavía} muy escasas las investi- gaciones sobre la importancia de los procesos de - concentración industrial en la economía española - a nivel de País Valenciano algo se viene haciendo ya - y, por lo tanto, sobre el papel que las economías -

(87).- En un estudio sobre catorce empresas estado- unidenses y veintidos mexicanas que funcionan en Mé- xico, Strassmann demostró que las empresas estado- unidenses eran más propensas a la adopción de técni- cas de mano de obra intensiva para responder a los precios de los factores locales y a cadenas más bre- ves de producción. Strassmann, W.P., Technological Change and Economic Development, pp. 190-194, Cor- nell University Press, Ithaca, N. York, 1968; cita- do por Bhalla, A.S., "Tecnología y empleo: algunas conclusiones", en Revista Internacional del Trabajo, vol. 93, nº 2, marzo-abril 1976. En el mismo artícu- lo, en una nota al pié de la p. 220, nos dice Bha- lla: "la fábrica piloto Philips de Utrecht procura - reproducir las condiciones existentes en los países de desarrollo, manufacturando para cadenas de pro- ducción más breves".

de escala juegan en los mismos.

Un notable esfuerzo en esta dirección ha sido el realizado por Tomás Méndez que ha estudiado la incidencia de las economías de escala sobre 32 industrias españolas (88). Pero, sin menospreciar el trabajo de este autor, no podemos compartir plenamente sus conclusiones. Más bien pensamos que venían sesgadas por la metodología utilizada, a nuestro modo de ver, excesivamente dirigida hacia la búsqueda de unas economías de escala cuya existencia se suponía a priori.

Para aislar la presencia de las economías de escala en cada uno de los sectores industriales, Méndez realiza un análisis comparativo de los costes de producción de las empresas en función de su tamaño, a partir de las Estadísticas de Producción Industrial que elaboraba el desaparecido Servicio Sindical de Estadística. Pero no utiliza esos datos directamente, sino que los somete a una serie de correcciones que, quizá, purifican el razonamiento económico, pero probablemente a costa de convertir la teoría en un producto demasiado de la

(88).- Méndez Reyes, T., Economías de escala en la Industria, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1975.

boratorio, demasiado poco "contaminado" por una serie de variables digamos institucionales pero con connotaciones de primer orden para los temas que es tamos estudiando.

Desde nuestro punto de vista, las mayores - objeciones se plantean en relación con el tratamiento a que somete los costes de trabajo. Siempre según Méndez, los datos del Servicio Sindical de Estadística a este respecto, plantean dos tipos de problemas.

El primer problema deriva de la existencia de personal no remunerado en las empresas. "La cifra de coste de personal que figura en las estadísticas incluye, según hemos visto, "el total de pesetas pagado por el establecimiento...."; luego en esa cifra no está incluida la remuneración del personal no-remunerado, que, según puede comprobarse - viendo la distribución del total del personal (nº de personas) que figura en las estadísticas de cada industria, constituye una parte muy importante de dicho total en los tamaños pequeños de casi todas las industrias"(89). Por este motivo, en aquellas empresas donde aparezca personal no remunerado, debe-

(89).- Ibid. p. 252.

r  incrementarse en un cierto coeficiente el costo del trabajo.

"El segundo problema con que nos encontramos es que la remuneración media por persona y año que los establecimientos industriales pagan, según las estadísticas que utilizamos, varía mucho de unos tamaños a otros, dentro de la misma industria, en todas las industrias estudiadas, siendo en general el sentido de la variación el de aumentar considerablemente la remuneración por persona empleada a medida que el tamaño aumenta"(90). A continuación trata de explicar el porqué de estas variaciones planteando un conjunto de hipótesis que no intenta contrastar, pero que a nosotros nos parecen correctas.

"Dichas diferencias se deben a tres tipos de razones principalmente: a) al hecho de que las plantas pequeñas pagan menos a su personal que las grandes, debido a que, por un lado, no pagan (o pagan más baratas) las horas extraordinarias, por otro, ofrecen salarios más bajo en general, porque para ellas la presión de los trabajadores (negociación de convenios colectivos) es mucho menor que -

(90).- Ibid. p. 253.

en las plantas grandes y, por último, eluden con fa cilidad los pagos de seguridad social e impuestos, - que las plantas grandes no pueden evadir; b) al he- cho de que las plantas pequeñas emplean, en general, personal menos especializado y, por tanto, más bara to que las plantas grandes. Probablemente esta dife rencia se da incluso dentro de la categoría "obre- ros de producción" que figura en las estadísticas, pero puede verse sobre todo en el hecho de que la - rúbrica "directores", gerentes, técnicos y adminis- trativos", como subdivisión del total de personal - (número de personas) de las estadísticas, es practi camente inexistente en los tamaños pequeños y va - creciendo en importancia relativa, respecto del to- tal de personal, a medida que el tamaño aumenta; y c) al hecho de que, de acuerdo con nuestra discu- - sión en pgs. anteriores es posible que parte de los beneficios extraordinarios que, según nuestro mode- lo de oligopolio, perciben las empresas mayores, se filtre hacia ciertas categorías de personal"(91).

Es por ésto por lo que Méndez piensa que de ben corregirse al alza los costes de personal de las empresas más pequeñas, (excepto en el caso de los - mayores costes de las empresas más grandes derivados

(91).- Ibid. p. 254.

de c); aquí la corrección se efectúa en sentido contrario). De otra manera, la comparación entre los costes de las diferentes empresas no permite obtener conclusiones aceptables para la teoría económica.- Utilizar personal menos cualificado puede ser una forma económicamente "respetable" de mantener bajos los costes, pero no puede decirse lo mismo de la mayor habilidad para defraudar al fisco ni del resto de causas por las que los costes de personal de las empresas más pequeñas se mantienen por debajo de la media. De acuerdo con estos planteamientos obtiene unos nuevos costes de producción, ahora ya "económicamente aceptables", para cada clase de empresas - (92).

Y del análisis comparativo deduce las conclusiones siguientes:

"... siete de las industrias estudiadas (el 22 por 100 del total) presentan economías de escala muy importantes; ocho industrias (el 26 por 100 del total) muestran economías de escala importantes, y el resto tienen economías de escala poco importantes o inexistentes.

(92).- vid: p. 266 y ss.

"Aunque estos resultados muestran que las economías de escala son un fenómeno frecuente en la industria española (afectan al 50 por 100 de las industrias estudiadas), creemos que aquellos no son representativos e infravaloran la importancia de las mismas en el conjunto del sector industrial, puesto que, por falta de datos, no han podido incluirse en este estudio un gran número de industrias importantes y para las que los trabajos disponibles para otros países indican fuertes economías de escala"(93).

Si a pesar de las correcciones efectuadas sobre los costes del trabajo —que, lógicamente, supervaloran la existencia de economías de escala— éstas sólo se manifiestan en menos de la mitad de las industrias estudiadas, creemos que la conclusión más importante sería precisamente la contraria, es decir, la no excesiva presencia de economías de escala en la industria española. Además, en algún caso concreto los resultados nos llenan de perplejidad. No podemos comprender, por ejemplo, cómo puede aparecer la industria del calzado entre las que presentan economías de escala importantes (94), tanto

(93).— Ibid. p. 355

(94).— Vid. p. 339

por todo lo que hemos dicho respecto del caso italiano como por la información disponible sobre esta industria en la Vall del Vinalopó.

En efecto, hablar de la industria española del calzado es casi lo mismo que hablar de la industria valenciana del calzado. Y este es precisamente el sector mejor estudiado de los nuestros. Josep M. Bernabé ha explicado que esta industria se desarrolló en dos fases^y que la segunda se ha venido apoyando sobre un tamaño de empresa más reducido que el - de las que fueron características de la primera (95). Sirva como botón de muestra el caso de Almansa, que participa plenamente de las características de la - industria en la Vall.

"Tras la quiebra en 1954 de Coloma, empresa que llegó a ocupar a más de un millar de obreros y a figurar en el primer puesto nacional, ninguna - otra fábrica ha llegado a aproximársele. Sin embargo, hoy existen más de cincuenta empresas en el subsector, más las actividades derivadas o conexas.... que ocupan casi a 3000 Obreros. A estas cifras hay que añadir el trabajo realizado en casas particulares, tanto en la localidad como en núcleos vecinos,

(95).- Bernabé Maestre, J.M., Indústria i subdesenvolupament al País Valencià, Ed. Moll, Mallorca - 1975.

que ocupan a una población que escapa de toda posible contabilización". En la actualidad, la unidad productiva predominante es "el tipo de empresa media, con algunas que superan los 100 Obreros; dos de ellas cooperativas que recogieron parte de los trabajadores de Coloma, y una de las cuales (con más de 400 obreros) es la mayor de la localidad. - "(96).

No podemos sino pensar que el grado de abstracción utilizado por Méndez ha sido excesivamente elevado como para captar una serie de particularidades sectoriales que requerían análisis más minuciosos; o bien que la estructura liliputiense de muchos sectores industriales encuentra sus motivaciones más profundas precisamente en esas diferencias de los costes del trabajo que, a nuestro entender, tan acertadamente Méndez ha sabido explicar, - pero que, sin embargo, ha preferido no considerar en su análisis.

Y aquí tropezamos una vez más con la vieja cuestión de la utilidad de mantener la elevada consistencia interna de los modelos apoyándolos en - una serie de hipótesis restrictivas que los alejan

(96).- Piqueras García, R., "Almansa. Desarrollo económico y urbano", en Cuadernos de Geografía, - nº 16, 1975, pp. 56 y 58.

de la realidad que intentan estudiar. No hay que olvidar que, en definitiva, la empresa es un grupo social integrado en un sistema de relaciones sociales -y no sólo de relaciones sociales de producción- cuya eficiencia y racionalidad a veces escapa al análisis económico stricto sensu. Es cierto que la rúbrica "directores, gerentes, técnicos y administrativos" es prácticamente inexistente en las empresas más pequeñas. Ello es debido a que estas funciones, que aquí asumen niveles muy rudimentarios, son cubiertas por ayudas familiares o por trabajadores a tiempo parcial muchas veces no declarados. El análisis económico debe tener en cuenta estas situaciones que se hacen más frecuentes a medida que disminuye el tamaño de la unidad productiva. En caso contrario, las conclusiones obtenidas pueden no responder a la realidad.

La existencia de diferencias salariales importantes en el mercado de trabajo es precisamente otra de las claves fundamentales para entender los procesos de descentralización y el trabajo a domicilio. Hipótesis muy cercanas a las ofrecidas por Méndez para explicar las diferencias en los costes del trabajo, son las que nos han llevado a introducirnos en el campo de los estudios sobre las segmentaciones y las funciones de la discriminación en el

mercado de trabajo (97). Acabaremos el capítulo - planteando la cuestión que trataremos a fondo en el siguiente (98).

(97).- La existencia de mercados de trabajo segmentados tiene amplias repercusiones sobre el problema del trabajo a domicilio, como vamos a ver en el próximo cap. En relación con el tema de este cap. queremos subrayar la incidencia que puede tener sobre el progreso tecnológico. Si bien es cierto que, por ejemplo, un incremento sostenido de los salarios acelera el proceso de obsolescencia de los equipos, con un mercado segmentado se justifica la utilización de tecnología obsoleta, ya que su menor rendimiento viene compensado por el menor costo de la mano de obra que la aplica. Vid. en este sentido Luch, E., La vía valenciana, p. 228 y ss., - Eliseu Climent ed. València 1976.

(98).- Aunque nosotros planteamos el tema de la descentralización en un medio estrictamente industrial, parece ser que el creciente control de la agricultura por parte de los monopolios se está llevando a cabo a través de estrategias similares a las aquí expuestas, es decir, respetando y, a la vez, integrando a la pequeña explotación agraria en sus circuitos de producción y comercialización. Vid. Juan Fenollar, R., "La teoría de la agroindustrialización y la estabilidad del campesinado", en Agricultura y Sociedad, oct.dic. 1978, pp. 165-85.

2.6.- Descentralización y mercado de trabajo.

A lo largo de estas páginas, mientras íbamos explicando los diferentes elementos que se combinan en la materialización de los movimientos descentralizadores, se han ido haciendo algunas referencias- más o menos implícitas- a la incidencia sobre los - mismos de la estructura del mercado de trabajo. Que remos cerrar el capítulo recogiendo muy esquemáticamente la experiencia descentralizadora de una importante fábrica francesa rival de la IBM, tal como la cuenta Serge Mallet (99), con el fin de: primero, - dejar constancia de que una interpretación global - del fenómeno descentralizador no puede hacerse al - margen de un análisis de la composición de la fuerza de trabajo afectada y de los diferentes mercados de trabajo en que ésta se presenta; segundo, insistir por última vez en nuestra idea de que la descentralización no es incompatible con los sectores que

(99).- Mallet, S., "una fábrica no concentrada: la Compañía de Máquinas Bull", en La nueva condición - obrera, pp. 61-109, Tecnos, Madrid 1969.

utilizan tecnología avanzada (100); y tercero, mostrar cómo estos fenómenos tampoco son desconocidos para la economía francesa.

En 1939 la fábrica que la Compañía de Máquinas Bull tenía en París no ocupaba todavía más que a trescientas personas. Al día siguiente de la guerra, una nueva fábrica en Lyon empleaba ya a mil - trescientos obreros. En 1952 la compañía dispone de filiales en Bélgica, Holanda, Suiza, Europa Central, Grecia, Turquía y Escandinavia. Y unos años más tarde nos la encontramos también en Italia, Marruecos y Portugal. Esta impresionante expansión, fruto de la consolidación de los mercados interiores y exteriores, se ha visto acompañada en el territorio francés de una racionalización del ciclo productivo que se ha materializado en su desplazamiento hacia cuatro nuevas fábricas, localizadas en sendas provincias y realizándose en cada una de ellas una fase o uno de los varios productos terminados. Los antiguos

(100).- En este sentido, vale la pena recordar aquí que la IBM instalada en la Poble de Vallbona (Camp de Turia), mantiene relaciones de subcontratación - con más de cien empresas que le suministran los semielaborados. Es decir, que en realidad la fábrica "no produce nada" o produce lo más importante: tecnología.

establecimientos de París y Lyon, por su parte, han ido paulatinamente terciarizándose, albergando las oficinas de estudio, los servicios comerciales y financieros, etc.

Esta política de descentralización permite a la empresa "utilizar una gama muy extensa de todos los procedimientos inventados desde hace un siglo por los patronos para yugular las reivindicaciones obreras y asegurar la productividad máxima a un precio de coste mínimo"(101). Aparte de las razones ya conocidas que justifican la descentralización y que en este caso se concretan en: posibilidad de eludir legalmente impuestos al figurar parte de los beneficios como gastos de fabricación, las modificaciones que el cambio tecnológico introduce sobre la organización y calificación del trabajo, las peculiares características de su mercado de ventas y - las ventajas estatales a la localización industrial en determinadas provincias; aquí nos interesa poner de relieve que, como telón de fondo, hay una determinada política de mano de obra.

En efecto, la fragmentación de la producción representa una solución "de los problemas de mano -

(101).- Ibid. p. 64.

de obra y de los problemas sociales. La distribución de las diferentes fases de la producción Bull da, en efecto, a cada una de las fábricas una composición obrera muy diferente: permite fragmentar al máximo el personal obrero y aplicar para cada categoría - una política de producción y de salarios diferente, que corresponda al nivel de la cualificación y de la región, sin que se produzcan interferencias "nocivas"..... Pero la principal ventaja de la desconcentración se sitúa indudablemente en el plano del mercado de trabajo.

"El sistema provincial de Bull le permite - reclutar y formar un proletariado "nuevo" que no - está en condiciones de ser calificado en el mercado profesional; da a la compañía la posibilidad de dedicar todos sus esfuerzos a la formación acelerada y al adiestramiento de la mano de obra parisina, - que goza, con relación a sus colegas de provincia, de una situación privilegiada"(102).

Este proletariado nuevo está constituido - por la fuerza de trabajo que va siendo expulsada de la agricultura, por ciertas capas medias en regresión y por las mujeres. Estratos todos, que no están

(102).- Ibid. p. 77.

"viciados" por los viejos hábitos de los obreros - profesionales, siendo, por lo tanto, más fácilmente adaptables a las exigencias de los nuevos puestos de trabajo; no teniendo, por otra parte, la experiencia política y sindical del proletariado urbano y planteando, consecuentemente, menos problemas a la dirección.

En este sentido reviste también gran importancia para nosotros la relación al parecer existente en Francia entre los movimientos descentralizados y la creciente participación de la mujer en la actividad económica. "En algunos sectores, el empleo de mujeres ha podido ser motivo de una "trivialización" del trabajo y de la extensión de los empleos como trabajadores eventuales o de empleos terciarios cada vez más parcelados, y vincularse a una descentralización de las unidades de producción en beneficio de las regiones (o ciudades medianas) poco industrializadas donde existe una demanda potencial de empleo elevada..... ¿En qué medida no se ha realizado la transformación de la estructura regional y sectorial de los empleos asalariados, aprovechando la existencia de diferentes salariales interregionales y entre hombres y mujeres?"(103).

(103).- Salais, R., "Evolución de los índices de actividad femenina, algunos factores explicativos", - comunicación presentada al Seminario Franco-Español sobre problemas actuales de la economía del empleo, p. 104, Ministerio de Economía. 1978.

Así pues, la situación de la mujer ante la actividad económica se nos presenta como una nueva coordenada de gran ayuda en nuestro intento por si tuar el trabajo a domicilio en un determinado sistema de relaciones sociales. Todo ello es una invi tación a entrar en el campo de la sociología del - trabajo para continuar profundizando en nuestro aná lisis. Pero creemos que era importante comenzar - con una aproximación desde la teoría económica, - fundamental para situar la interpretación socioló- gica y para desdecir a aquellos que no dan más im- portancia al trabajo a domicilio que la de ocupar a sociólogos poco atareados.

+

+

+

La existencia de trabajo a domicilio en la actualidad pone en cuestión la concepción de los procesos de crecimiento industrial como un inevitable concentrarse de las actividades en unidades productivas cada vez más grandes. En este capítulo hemos intentado demostrar que el trabajo a domicilio no es forzosamente un residuo decimonónico, sino que desde la misma teoría económica es posible entenderlo como una actividad compatible con el dinamismo empresarial y el progreso económico.

El capítulo se abre explicando sucintamente las causas que estimulan la concentración para llegar a la conclusión de que no es el único corolario posible de la ampliación de la estructura industrial de un sistema económico.

La posibilidad de que el crecimiento industrial respete las estructuras poco concentradas se analiza a dos niveles. En primer lugar, desde una óptica general a partir de los efectos de la división del trabajo y del avance tecnológico. En un segundo paso planteamos el problema a nivel de algunos sectores productivos.

A medida que se profundiza en la división del trabajo, la fabricación de un bien puede ir pasando de unos pocos procesos complejos a un número mayor de procesos simples que pueden ser ejecutados por una mano de obra menos cualificada e inte-

grada en distintas unidades productivas. Por otra parte, la incorporación de determinadas innovaciones tecnológicas a los procesos productivos durante el siglo XX, (el caso más claro es el de la electricidad), ha roto las vinculaciones espaciales que provocaron descubrimientos anteriores (piénsese en el vapor como fuente de energía). Además, para muchas fabricaciones, la incorporación de nuevos materiales reduce las necesidades de capital fijo por unidad de producto, con lo que se amplían las posibilidades de que entren en la industria pequeñas y medianas empresas.

El análisis sectorial se ha emprendido estudiando algunos casos específicos de la economía italiana de gran importancia para nosotros. Nos referimos esencialmente al calzado, textil y confección. Son sectores tradicionalmente poco concentrados debido a que sus características técnico-económicas no dejan que las economías de escala jueguen un papel relevante, y también a que éstas se ven contrarrestadas por la acción de otras variables no específicamente económicas.

No nos hemos olvidado tampoco de exponer los distintos intentos que se han hecho en Italia para explicar la importancia que asumen allí los movimientos descentralizadores. A nuestro entender, la posición más correcta es la que atribuye el fenó

meno al moderado ritmo de la innovación tecnológica para responder a la dinámica del coste del trabajo, que es consecuencia, en última instancia, de la división internacional del trabajo y de la situación de Italia en la periferia del sistema económico mundial.

Hemos visto también que la descentralización es una especie de repetición a escala reducida de la estrategia que desarrollan las empresas multinacionales a escala mundial, y cómo el comportamiento que asumen estas empresas desde hace algún tiempo da un nuevo contenido a los procesos descentralizadores.

Por último, se ha intentado conectar la descentralización con las diferencias espaciales, por sexo, de cualificación, etc., que se observan en los mercados de trabajo, introduciéndonos así en la problemática que se va a desarrollar en el próximo capítulo.

En definitiva, no hemos hecho más que plantear un tema que no podíamos soslayar, que nos preocupaba y que sigue estando abierto. Lo hemos abordado desde diferentes frentes porque son muchas las variables implicadas. Pero, en realidad, queda claro que la organización fragmentada de la producción entre unidades productivas de diferentes tamaños -

puede ser económicamente racional y, por lo tanto, la base a partir de la cual hay que entender el - trabajo a domicilio.

III.- SEGMENTACIONES EN EL MERCADO DE TRABAJO.

El trabajo a domicilio, en cuanto forma particular de organización descentralizada de la producción, encuentra una primera explicación teórica, como ya hemos dicho, en la existencia de sectores industriales que no tienen economías de escala o que, al menos, no las tienen lo suficientemente significativas como para neutralizar las ventajas que las empresas obtienen cuando emplean fuerza de trabajo en estas condiciones. De esta cuestión ya hemos tenido ocasión de ocuparnos.

A la comprensión de algunas de estas ventajas podemos llegar a través de un análisis de la posible relación existente entre las tendencias generales que se pueden detectar en el mercado de trabajo a nivel global y la propia presencia del trabajo a domicilio dentro de ese mercado. Lo que planteamos ahora, en definitiva, es la conveniencia de acercarnos al trabajo a domicilio desde la perspectiva del mercado de trabajo, que será el segundo pivote sobre el que descansará nuestra interpretación.

Todo ello nos plantea el problema de los presupuestos metodológicos a adoptar frente al mercado de trabajo. En principio, nuestra impresión es que la aproximación neoclásica no es la más indica-

da para explicar el trabajo a domicilio.

En efecto, la existencia misma de trabajo a domicilio y las condiciones en que se realiza, nos conducen directamente al tema de las fuertes desigualdades existentes entre los trabajadores en sus condiciones de empleo, al tema de la discriminación en el mercado de trabajo, a la aseveración de que la competencia perfecta es la excepción -antes que la regla- en este terreno, y a toda una serie de cuestiones similares a las que la economía neoclásica difícilmente puede dar respuesta satisfactoria, entre otras cosas porque la innegable sofisticación de muchas de sus proposiciones se ha conseguido a base -de abusar del "coeteris-paribus" y de dar el tratamiento de exógenas a variables que quizá no lo son tanto (104).

No es este el lugar adecuado para desarrollar una crítica sistemática del pensamiento neoclásico en su contribución al estudio del mercado de trabajo que, probablemente, habrá sido fructífera en muchos aspectos. Pero nosotros pensamos que cuan

(104).- Sobre el fracaso de la economía neoclásica para explicar la existencia de discriminación en el mercado de trabajo, puede verse Marshall, R., "The Economics of Racial Discrimination: A Survey", en The Journal of Economic Literature, sep. 1974, vol. 12, nº 3.

do se acerca al mercado de trabajo la economía no -
 debe pecar de timidez a la hora de introducir en -
 sus modelos ciertas variables institucionales. Un -
 economista, A. Fdez. Diaz, ve así la cuestión: "En -
 contraposición a cuanto se considera en el polémico
 y controvertido ámbito científico, el mercado de -
 trabajo tal como existe realmente, puede caracteri-
 zarse de la manera que se indica a continuación:

a) la demanda de trabajo cambia o se despla-
 za frecuentemente.

b) la oferta de trabajo es heterogénea.

c) la información en el mercado de trabajo
 es insuficiente e inadecuada.

d) el desempleo constituye una situación -
 normal.

e) la movilidad de la mano de obra es limi-
 tada.....

....las instituciones, como sindicatos, asociacio-
 nes de empresas y confederaciones, etc., intervie-
 nen en el mercado de trabajo, lo influyen y con-
 forman en un grado tal, que carece de sentido plan-
 tearse la actividad económica del mismo sin incluir
 y valorar en él ^{el} papel, en ocasiones definitivo, de
 dichas instituciones"(105).

(105).- Fdez. Diaz, A., "Una introducción al aná-
 lisis del mercado de trabajo en España", en Bole-
 tín de Estudios Económicos, abril 1978, vol. -
 XXXIII, nº 103, pp. 10-11.

Por otra parte, la utilización de agregados para caracterizar el mercado de trabajo tiene también sus problemas, pues puede conducirnos a simplificaciones peligrosas. Hablar de la oferta o de la demanda de trabajo total puede ser útil para determinados fines, pero en sociedades tan complejas como la nuestra cada vez tiene menos sentido decir, por ejemplo, que los parados son tantos miles. Para articular una política de empleo, al paro hay que ponerle sexo, edad, cualificación.....y consideraciones análogas podríamos hacer respecto de la demanda. Siendo el trabajo a domicilio una relación muy especial entre una oferta y una demanda de trabajo muy particulares, nosotros estaremos directamente interesados por aquellas aproximaciones al mercado de trabajo que tomen como punto de partida precisamente la existencia de varios mercados —o de varios segmentos dentro del mercado— como fruto de la combinación de ofertas y demandas cualitativamente diferentes.

En este sentido, si bien no tenemos ningún inconveniente en aceptar definiciones ^{del mercado} de trabajo —del tipo: "zona geográfica dentro de la cual un determinado tipo de empleadores y buscadores de empleo

(wage earners) compran y venden servicios"(106), -
 queremos puntualizar enseguida que "de hecho, el -
 mercado global del empleo no es homogéneo y se en-
 encuentra dividido en un gran número de mercados par-
 ciales o elementales, algunos de los cuales están
 más o menos interrelacionados, mientras que otros -
 son independientes. Particularmente podrían clasifi-
 carse por sexos, profesiones, grado de especializa-
 ción, por edades, por regiones geográficas"(107).

Las limitaciones del cuerpo doctrinal neo-
 clásico han supuesto tradicionalmente un estímulo a
 los intentos de construcciones teóricas alternativas
 que recogieran las cuestiones no resueltas. Entre e-
 llos, vamos a detenernos especialmente en lo que se
 podría denominar la contribución del pensamiento -
 dual-radical americano.

Estos teóricos han conseguido llegar a for-
 mulaciones mucho más realistas que las neoclásicas
 sobre la problemática relacionada con el mercado de
 trabajo aunque debemos reconocer que todavía no han
 alcanzado la rigurosidad de sus colegas. Sus plantea-
 mientos son relativamente recientes y, quizá por -

(106).-Bloom, G.F. y Northrup, H.R., Economics of -
 Labor Relations, p. 228, Irwin-Dorsey, Georgetown,
 Ontario, 1973.

(107).- Danaho, R., "La politique de l'emploi en -
 tant qu'élément d'une stratégie économique globale",
 en Revue d'économie politique, nov.-dic. 1969, - -
 p. 1269.

ello, en muchos aspectos aún no han superado el nivel de las hipótesis (108). De todas formas, el esfuerzo empírico que están realizando en los últimos años es importante (109).

Este capítulo lo dedicaremos a exponer los rasgos para nosotros más relevantes de esta doctrina. Recogeremos también las conclusiones a que han llegado los estudiosos del mercado de trabajo italiano partiendo de hipótesis similares, para terminar intentando conectar todo lo anterior con nuestra propia situación. Volvemos a insistir en nuestra doble idea de fondo acerca de la necesidad de contar con las variables sociológicas en los estudios sobre mercado de trabajo, y de la existencia de varios mercados integrados en el mercado de trabajo global.

(108).- Aunque su postura no deja de ser discutible, Glen G. Cain opina que "las exposiciones de estas teorías son más sólidas en sus críticas a la teoría neoclásica que a la hora de ofrecer un modelo sustitutivo coherente"; "The Challenge of Dual and Radical Theories of The Labor Market to Orthodox Theory", en American Economic Review, mayo 1975, vol. 65, nº 2, p. 19.

(109).- Entre otros muchos, puede consultarse Osterman, P., "An Empirical Study of Labor Market Segmentation", en Industrial and Labor Relations Review, jul. 1975, vol. 28, nº 4; Bishop, C.E., "Hospitals: from Secondary to Primary Labor Market", en Industrial Relations, feb. 1977, vol. 16 nº 1; Khan, L.M., "Internal Labor Markets: San Francisco Longshoremen", en Industrial Relations, oct. 1976, vol. 15, nº 3.

3.1.- La aproximación dual-radical al mercado de - trabajo.

3.1.1.- Antecedentes doctrinales.

Cuando en 1848 John Stuart Mill, en sus - Principios, hace algunas puntualizaciones a la explicación de Adam Smith sobre las diferencias salariales, está dando los primeros pasos en una dirección que nos conduce, hacia 1960, al nacimiento de la doctrina dual-radical en USA.

Adam Smith, en la Riqueza de las Naciones (Libro I, cap. 10) esboza una teoría de las diferencias salariales observadas en el mundo del trabajo, que no solamente encuentran su explicación en las - reminiscencias feudales, sino también en las mismas diferencias existentes entre los tipos de trabajo. De manera que salarios más altos -entre otras cosas- vendrán a compensar determinados trabajos especialmente duros o desagradables. Mill contestará que la relación existente en el mundo real entre las características de un trabajo y el salario correspondiente es precisamente la inversa de la que hipotizara Smith. "Los trabajos realmente agotadores y repulsivos, antes que estar mejor retribuídos que los demás, son invariablemente los peor pagados, porque - son realizados por los que no pueden elegir... Los indeseables (obreros) tienen que conformarse con lo

que les ofrezcan. Cuanto más repugnante sea el trabajo menor será la remuneración, porque será realizado por los más desamparados y degradados, por aquellos que, por su tremenda pobreza o por su falta de habilidad y educación, se ven rechazados de los demás puestos de trabajo... En general, las desigualdades de salarios se mueven en dirección contraria al principio equitativo de compensación, erróneamente presentado por A. Smith como la ley general de la remuneración del trabajo"(110).

De esta forma, Mill estaba apuntando la existencia de grupos no competitivos en el seno del mercado de trabajo y, en consecuencia, una primera aproximación a la teoría de las segmentaciones. En cierto sentido, la escuela institucionalista (Veblen, Commons, etc.) recogió su bandera algunos años después, enfrentándose a la economía neoclásica, cada vez más al servicio del laissez-faire.

Los institucionalistas tomaron partido por los trabajadores europeos que llegaban a América durante el primer tercio del s. XX, verdadera fuer-

(110).- Citado por Cain, G.G., "The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A Survey", en The Journal of Economic Literature, dic. 1976, p. 1225.

za de trabajo de segunda clase de cuya competencia pretendían huir los americanos imponiendo medidas discriminatorias y exclusivistas. Siempre desconfiaron de la capacidad de las fuerzas del mercado para integrar por sí mismas a los inmigrantes, abogaron por una serie de reformas sociales en este sentido y, en sus análisis, supieron combinar muy bien la economía con materiales procedentes de la sociología, sicología, historia y derecho.

Antecedente inmediato al pensamiento dual-radical, durante los años cuarenta y cincuenta, son los llamados neoinstitucionalistas. Entre ellos, queremos destacar la aportación de Dunlop, que diferencia entre los mercados de trabajo internos - provocados por las grandes empresas y los síndicatos - y los externos, operando aquellos con una cierta independencia respecto de éstos (111); y la de Kerr, que se planteaba la incidencia real de las fuerzas de la competencia sobre el mercado de

(111).- Dunlop, J., "The Task of Contemporary Wage Theory", en New Concepts in Wage Discrimination, - Taylor, G. W. y Pierson, F. C. eds., New York, 1957. Citado por Cain, The Jour. of. Ec. Lit.

trabajo y estudió lo que llamaba su "balcanización"(112).

Y llegamos así a principios de los años sesenta en América, con una cierta depresión económica por una parte -que sitúa el nivel de desempleo - por encima de lo normal- y, por la otra, con una serie de movimientos civiles que luchan por la equiparación económica de grupos como los negros o las mujeres. Nuevamente surgen voces disidentes que reclaman el uso de metodologías alternativas a la neoclásica, que dudan de la bondad del sistema para integrar los grupos marginados. Los dualistas hablarán de la segmentación del mercado de trabajo en primario y secundario por un lado; y en interno y externo por el otro. Los radicales-partiendo de la tradición marxista, aunque convenientemente desempolvada-intentarán explicar las funcionalidades de la segmentación respecto del modo de producción capitalista.

3.1.2.- Definiciones.

(112).- Kerr, C., "The Balkanization of Labor Markes", en Bakke, E. W. et. al. Labor Mobility and Economic Opportunity, New York 1954. Citado por Cain.

La existencia de segmentaciones en el mercado de trabajo podría definirse "como el proceso histórico mediante el cual fuerzas político-económicas fomentan la división del mercado de trabajo en distintos submercados o segmentos, que se distinguen por diferentes características y reglas de funcionamiento"(113). El contenido de la segmentación puede variar en función de los criterios clasificatorios que se adopten. En una primera aproximación podrían detectarse segmentaciones siguiendo líneas raciales, -la particular situación de los negros en el mercado de trabajo USA-, sexuales -las mujeres en, al menos, los países capitalistas (114). y nacionales -los trabajadores extranjeros en las economías de Europa Occidental, por ejemplo, en una situación de alguna manera similar a la de los negros en USA - (115).

(113).- Reich, M., Gordon, D.M. y Edwards, R.C., - "Dual Labor Markets. A Theory of Labor Market Segmentation", en American Economic Review, mayo 1973. vol. 63, nº 2, p. 359.

(114).- La bibliografía sobre la discriminación que padece la mujer en el mercado de trabajo es ya muy extensa; aquí sólo queremos recordar para el caso - español, Durán, M.A., El trabajo de la mujer en España, Tecnos, Madrid, 1972; y Weiler, M., Mujeres - activas. Sociología de la mujer trabajadora en España, Eds. de la Torre, Madrid, 1977.

(115).- vid. Piore, M.J., "Comment" a Wachter, M.L., "Primary and Secondary Labor Markets: A critique of the Dual Approach". en Brookings Papers on Economic Activity, 3: 1974, p. 687.

Dos tipos de segmentaciones especialmente interesantes son aquellas que distinguen por una parte entre los mercados de trabajo internos y los externos, y por la otra entre el mercado de trabajo primario y el secundario.

Doeringer y Piore definieron el mercado de trabajo interno como "una unidad administrativa en la que tienen lugar las funciones ordinarias del mercado, -es decir, la determinación del salario, - el empleo de la mano de obra y su formación en centros de trabajo (Empresa) según las reglamentaciones institucionales o administrativas, y que conduce a situaciones de ocupación relativamente estables"(116). Al mercado interno pertenecen, por ejemplo, todos aquellos empleos de las empresas o de la Administración que deben ser cubiertos por promoción; es decir, condición sine qua non para optar al puesto es la previa adscripción a la plantilla correspondiente. En la actualidad, la mayoría de las empresas de un cierto tamaño cubren buena parte de sus necesidades a través del mercado interno, y muchas veces sólo recurren al externo para reclutar la fuerza de trabajo correspondiente a los escalos-

(116).- Doeringer, P.B. y Piore, M.J., Internal Labor Markets and Manpower Analysis, p. 41 y ss. Lexington, Mass. 1971.

nes más bajos del organigrama de personal.

El fenómeno de los mercados internos encuentra su justificación, en parte, en la imposibilidad de adquirir las cualificaciones requeridas por el puesto fuera de la empresa correspondiente. La cuestión es de primera importancia para comprender las dificultades de integración de los trabajadores que se presentan por primera vez al mercado. Pero en otras ocasiones es posible que los mercados internos no tengan otra justificación que la de proteger determinados grupos de trabajadores de los riesgos de la competencia (117).

Desde nuestra perspectiva, la segmentación más relevante es la que distingue entre el mercado primario y el secundario, mantenida por los economistas dualistas que, durante los sesenta y tras un detenido estudio de los mercados de trabajo en los "ghettos" negros de algunas ciudades, reformularon y popularizaron algunas de las ideas desarrolladas

(117).- "Un centro de contratación sindical que suministra mano de obra para diferentes empresas" es un ejemplo de mercado interno; vid. Doeringer, P.B., *Determinants of the Structure of Industrial Type - Internal Labor Markets*", en Industrial and Labor - Relations Review, enero 1967, p. 208.

por los neoinstitucionalistas.

Michael J. Piore resume así el planteamiento dualista:

"La hipótesis básica del mercado de trabajo dualista es que el mercado de trabajo está dividido en dos sectores esencialmente distintos, denominados primario y secundario. El primero ofrece empleos con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de promoción, procedimiento oportuno y equitativo en la administración de las normas laborales y, sobre todo, estabilidad en el empleo. Los empleos del sector secundario, por el contrario, tienden a tener bajas retribuciones, deficientes condiciones de trabajo, mínimas posibilidades de promoción, una relación muy personalizada entre los trabajadores y los supervisores que da pie al favoritismo y entraña una dura y arbitraria disciplina laboral, una considerable inestabilidad en el empleo y una gran rotación en la mano de obra" (118).

La inestabilidad es el elemento más caracte

(118).- Piore, M.J., "Notes for a Theory of Labor - Market Stratification", en Working Paper, nº 95, - Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1972, p. 2. citado por Marshall, op. cit.

rístico que distingue los empleos secundarios de los primarios. Los sindicatos tienen graves dificultades de implantación en el sector secundario, por lo que refuerzan indirectamente las diferencias entre los dos sectores. La discriminación es también un estimulante de la segmentación, y se hipotiza una cierta interacción entre la inestabilidad inherente a las formas de vida de determinados grupos sociales o de determinados ambientes y la de los empleos secundarios.

En el seno del mercado primario, a su vez, puede detectarse una ulterior segmentación entre trabajos "subordinados" e "independientes". Los del primer tipo "están rutinizados y requieren características personales como la dependencia, disciplina, obediencia a las normas y a la autoridad, y la aceptación de los objetivos de la empresa. Tanto los empleos de fabricación como los de oficina están representados en este segmento. Por el contrario, los trabajos primarios independientes alientan y requieren creatividad, iniciativa, y tienen a menudo normas profesionales de trabajo, la rotación voluntaria es elevada, y la motivación individual y las realizaciones están altamente recompensadas"(119).

(119).- Reich, Gordon y Edwards, op. cit. p. 360.

Por último, Buttler y Keil piensan que conviene añadir un cuarto segmento que estaría formado por los trabajadores profesionales en situación de asalariados. Se diferenciarían del resto de los trabajadores del mercado primario -al que pertenecen- en que el coste que debe soportar la empresa para adaptarlos a las exigencias específicas del puesto de trabajo es mínimo (120). Por otra parte, al igual que los trabajadores secundarios, son reclutados sobre todo a través del mercado externo, mientras que el mercado interno abastece de trabajadores primarios subordinados y, en menor medida, de independientes.

No hay que decir que tras la segmentación -se esconden también causas tecnológicas relacionadas con las características del producto. En este sentido, el mercado primario se desarrollaría en régimen de capitalismo monopolista mientras que los trabajadores secundarios se verían confinados a aquellos sectores en los que todavía funciona la competencia. En las páginas que siguen intentaremos un análisis más pormenorizado de las diferentes cau

(120).- Buttler, F y Keil, H.S., "Segmentaciones del mercado de trabajo, política del mercado de trabajo, y desarrollo económico regional", en Revista Española de Economía, enero-abril 1977. p. 57.

sas de las segmentaciones.

3.1.3.- Causas exógenas de las segmentaciones.

No podemos evitar una cierta prevención ante la clasificación de los elementos explicativos de las segmentaciones en exógenos y endógenos, ya que muchas veces el calificativo de exógeno no ha sido sino la forma ^{académica} de quitarse de en medio variables molestas que no se quería o no se podía explicar. Con fines meramente expositivos utilizaremos aquí dicha clasificación, entendiendo por endógenas las causas directamente gestadas en el sistema económico o en el mercado de trabajo, y por exógenas todas las demás. Empezaremos por la aproximación histórica que plantea el pensamiento radical.

Marx, en el libro I del Capital, estudió, en primer lugar, las modificaciones que supuso para las cualificaciones obreras, el paso de la industria artesana a la manufacturera; y, en segundo lugar, las que introdujo la gran industria al absorber la manufactura. En pocas palabras, este largo proceso vino a significar el traslado del instrumento de trabajo desde las manos del obrero a la máquina, donde iban a parar también las cualidades características de los distintos oficios. Corolario de este proceso

fue la creciente tendencia hacia la homogeneización -es decir, hacia la proletarización- de la fuerza de trabajo: "He aquí porqué en la fábrica automática la jerarquía de los obreros especializados, característica de la manufactura, es sustituida por la tendencia a la equiparación o nivelación de los distintos trabajos encomendados a los auxiliares de la maquinaria y las diferencias de carácter artificial entre unos y otros obreros parciales se ven desplazadas predominantemente por las tendencias naturales de edad y sexo"(121).

Estas tendencias a la homogeneización dentro de la fábrica se veían reforzadas por las similares condiciones de vida que los barrios de las ciudades industriales ofrecían a los trabajadores al acabar su jornada. Todo ello redundaba en una mayor solidaridad y conciencia de clase y, por lo tanto, en una mayor capacidad de respuesta ante los movimientos de la patronal. En este contexto, las segmentaciones surgen como una nueva estrategia ante la creciente unidad obrera. De hecho, comienzan a manifestarse -"durante la transición del capital^{ismo} competitivo al monopolista"(122), en una época de importantes con-

(121)- Marx, K., El Capital, libro I, p. 347.

(122).-Reich, Gordon y Edwards, op. cit. p. 360.

vulsiones sociales (en el ferrocarril en 1877, en el acero en 1901 y 1919, en las minas de carbón durante y después de la primera gran guerra, etc.) y en la que se asistía a la consolidación de sus organizaciones políticas y sindicales.

El capital monopolista, liberado de las presiones cotidianas del mercado competitivo, se plantea como objetivo una estabilidad a más largo plazo apoyada sobre el control de los mercados de productos y de factores. Y es dentro de esta dinámica donde los patronos "fomentaron conscientemente y de manera activa la segmentación del mercado de trabajo para "dividir y vencer" a la fuerza de trabajo " (123).

En el ámbito de la empresa la desaparición de los oficios planteó la necesidad de apoyar las relaciones de autoridad sobre nuevas bases, inscribiéndose en este sentido la racionalización que introdujo el taylorismo y, posteriormente, la escuela de relaciones humanas que, de una u otra manera, premiaban la estabilidad del obrero en la empresa y estimulaban la aparición de los mercados de trabajo internos.

Fuera de la empresa fueron hábilmente manipulados los antagonismos raciales, étnicos y sexuales: utilización de esquiros negros durante

(123).- Ibid. p. 361 y ss.

las huelgas, feminización de determinados trabajos para frenar la sindicalización y articulación de los empleos a través de líneas étnicas rivales -sobre todo mientras duró la inmigración masiva y el desconocimiento de la lengua inglesa entre estos trabajadores. Hay pues, una clara vinculación entre el cambio tecnológico y los procesos de diferenciación en el seno de la clase obrera -diferenciación y segmentación no son términos sinónimos, pero es obvio que ésta no es concebible sin aquella-: "En las dos revoluciones industriales del s. XIX y hasta la aparición reciente de la tercera, el grupo de obreros manuales era.... profesionalmente más homogéneo. Ahora, en ese grupo en relativo descenso numérico, los rasgos diferenciadores son más numerosos y más acentuados: por ejemplo, los de los puestos de trabajo masculino y femenino, las tareas más o menos manuales, las actividades no calificadas y calificadas, como el mantenimiento preventivo o la maquinaria de precisión, las remuneraciones por hora, por rendimiento, a destajo, por mes". Y, al igual que sucedía en las anteriores revoluciones industriales, las condiciones de vida actúan reforzando las tendencias impuestas por las fuerzas tecnológicas: "Esta acción diferenciadora y desintegradora, experimentada por el grupo obrero en el centro de trabajo.... se acentúa fuera de

la empresa por la influencia cotidiana, imperiosa, del nuevo medio característico de las sociedades - altamente industrializadas y particularmente de - sus grandes centros urbanos"(124). En pocas palabras, la disolución de los grupos primarios que an tes formaban las categorías socioprofesionales, la penetración de la cultura de masas y el incremento en el consumo y nivel de vida de las clases popula res -en definitiva, el sepelio del "proletario" y el nacimiento del "consumidor"-, vendrían a reforzar e incluso a legitimar la existencia de segmentaciones.

Además, enlazando con el discurso que hacía mos en el capítulo anterior, "a estos factores se añade la influencia del movimiento de descentralización, acompañado por la entrada a gran escala, - en muchas industrias, de una mano de obra de origen rural, desprovista de toda experiencia política y sindical"(125).

(124).- Friedmann, G., "Tendencias de hoy perspectivas de mañana", en Friedmann, G. y Naville, P., eds., Tratado de Sociología del Trabajo, vol II, p. 374 y ss., FCE, México, 1971.

(125).- Ibid. pp. 374-75.

En definitiva, causas de las segmentaciones serían todas aquellas barreras institucionales que impiden o dificultan el funcionamiento de la competencia en el mercado de trabajo, aunque a veces el pensamiento dual-radical quizá no ha sabido definir esas barreras, al menos con la rigurosidad a que nos tiene acostumbrados el pensamiento neoclásico. Flanagan, recogiendo diversas aportaciones, señala, por una parte, la discriminación racial tanto a nivel global —que se plasma en la falta de igualdad de oportunidades educativas para los diferentes grupos— como la practicada por empresarios y sindicatos, como fuente de segmentaciones; y, por la otra y para él más importante, "la falta de acceso al adiestramiento específico en el propio puesto de trabajo", la explicación de la cual —dice Flanagan— hay que buscarla dentro de la empresa y no en el mundo exterior (126).

(126).— Flanagan, R.J., "Segmented Market Theories and Racial Discrimination", en Industrial Relations, vol. 12, 1973, p. 272. Por el contrario, los dualistas señalarán la propia cultura del ghetto como la causante de esa falta de adiestramiento: "La vida en el ghetto crea unos hábitos laborales inestables en la forma de una persistente rotación laboral y de un acusado absentismo. Ya que estos hábitos resultan tener un elevado coste para el empresario, los residentes del ghetto son retribuidos en menor cuantía. y por consiguiente se observará una diferencia salarial de origen racial. En segundo lugar, los empresarios invertirán normalmente menores cantidades en el adiestramiento de una fuerza laboral que puede abandonar el trabajo antes de que puedan obtener el reintegro total de la inversión realizada en ella", —vid. p. 263.

La segmentación surge como respuesta a la - creciente homogeneización de la clase obrera provocada por la profundización en la división del trabajo social, a su vez consecuencia del cambio tecnológico y de la racionalización del proceso productivo que entraña. Ciertamente, también se podría simplificar el razonamiento relacionando directamente la segmentación con la división del trabajo. En todo - caso, como dicen los radicales, parece que se perpetúa porque es funcional, es decir, facilita el funcionamiento de las instituciones capitalistas al - permitir que se reproduzca la hegemonía del capital dividiendo a los obreros, limitando sus aspiraciones de movilidad y legitimando las desigualdades de autoridad y control existentes entre los superiores y los subordinados (127). Cuando el agotamiento de la inmigración masiva o la amenaza de la puesta en práctica de la legislación sobre derechos civiles de 1964 dificultan las practicas discriminatorias, el capital no ha titubeado en buscar fuerza - de trabajo de repuesto en la inmigración ilegal, sobre todo mexicana, que constituye un ejército de - unos diez millones de abonados indiscutiblemente al

(127).- Reich, Gordon y Edwards, op. cit., p. 364.

mercado secundario (128).

3.1.4.- Causas endógenas de las segmentaciones.

Hasta el momento hemos tenido ocasión de ver cómo el sistema económico asumía las segmentaciones que venían gestadas en instancias "exteriores" al mismo: en el sistema social en que se inscribe. Ahora se trata de ver hasta que punto las segmentaciones son provocadas o, al menos, no son neutralizadas por el propio mercado de trabajo. La aproximación de los mercados de trabajo segmentados no es sino una parcela de la teoría económica dualista, y, en este sentido, creemos que el capítulo anterior - ofrece algunas pistas que nos conducen a las causas endógenas de las segmentaciones. Algunos estudiosos han intentado profundizar en esta "autotendencia a

(128).- Sobre la situación de los inmigrantes ilegales en USA puede verse, entre otros, el comment ya citado de Piore, p. 687; Briggs, V.M., Trabajadores mexicanos en el mercado de empleo de los USA", en Revista Internacional del trabajo, vol. 92, nº 5, nov. 1975; y Fogel, W., "Illegal Alien Workers in the USA", en Industrial Relations, vol. 16, nº 3, oct. 1977.

intensificarse^{de} las segmentaciones del mercado de -
trabajo"(129). La presente sección recoge la inte-
resante aportación de Vietorisz y Harrison en este
sentido (130).

Tras insistir en laⁱⁿcapacidad de la teoría
neoclásica para explicar la segmentación como fenó-
meno endógeno al sistema económico, estos autores
plantentan la conveniencia de abordar el problema a-
poyándose en una serie de premisas alternativas: -
la preponderancia de feedback positivos sobre los
negativos en algunos subsistemas clave, la conside-
ración de la mecanización y la automatización como
ejemplos de cambios irreversibles en la organización
social del proceso de producción y, por último, la
negociación sobre los salarios monetarios y el gra-
do de oligopolio en los mercados de productos como
variables fundamentales sobre las que se apoya el
nivel de salarios reales (131). Veamos ahora cómo

(129).- Buttler y Keil, op. cit. p. 53

(130).- Vietorisz, T. y Harrison, B., "Labor Mar-
ket Segmentation: Positive Feedback and Divergent
Devoloped", en American Economic Review, vol. 63,
nº 2, mayo 1973.

(131).- vid. p. 367. Por Feedback se entiende "un
ciclo cerrado de causas en sistemas complejos cu-
yas partes están dinámicamente interrelacionadas".

juega el tipo de feedback en la interacción entre niveles salariales y técnicas de producción.

Sean dos actividades económicas -A y B- con distintos niveles salariales debido a cualquier tipo de perturbación fortuita. Con un feedback negativo, el sistema económico tenderá a restablecer el equilibrio entre los dos niveles salariales. En efecto, los altos salarios de la actividad A inducirán a la adopción de técnicas capital-intensivo, lo que reducirá la demanda de trabajo provocando, ulteriormente, la disminución de los salarios. Por el contrario, los bajos niveles salariales de la actividad B estimularán la adopción de técnicas trabajo-intensivo incrementando la demanda de trabajo y, por lo tanto, empujando al alza el nivel de salarios. Es posible que al cabo de un cierto tiempo se haya restablecido el equilibrio entre los niveles salariales. La economía neoclásica del mercado de trabajo se basa, esencialmente, en suposiciones de este tipo.

Puede desarrollarse un razonamiento alternativo al neoclásico justificando la presencia de ciclos de feedback positivo, es decir, donde "el efecto inducido -al cerrarse el ciclo- es del mismo signo que el inicial y por lo tanto lo refuerza". En la actividad A, la adopción de técnicas capital-intensivo, incrementa la productividad del trabajo co

mo efecto de la mecanización y la automatización. - Mientras la innovación no se generalice ello producirá unos superbeneficios que reforzarán la capacidad de negociación de los trabajadores a la hora de fijar los salarios, por lo que éstos tenderán a hacerse más altos. Esta presión constante sobre los beneficios estimulará las inversiones en investigación y desarrollo tecnológico acelerándolo, por lo que el ciclo no tenderá a amortiguarse. La argumentación puede repetirse, mutatis mutandis, para la actividad B, donde la persistencia de técnicas tradicionales no incrementará la productividad, limitando las reivindicaciones salariales que no motivarán la investigación, y, finalmente, mantendrán estancados los salarios.

De esta forma, "las actividades A y B experimentarán un desarrollo divergente, los niveles de tecnología, la productividad del trabajo y los salarios aumentarán de manera constante en la actividad A, mientras permanecerán estancados en la B. El grupo de actividades del tipo A definirán el mercado de trabajo primario, mientras que el conjunto de actividades de tipo B definirán el mercado de trabajo secundario. Así pues, el mecanismo del feedback positivo sirve de base a un desarrollo divergente y a la

segmentación del mercado de trabajo"(132).

Pero el feedback positivo -continúan Vietorisz y Harrison- por sí sólo no explica la segmentación, ya que la movilidad de la fuerza de trabajo - en busca de mejores salarios -desde las actividades de tipo B hacia las de tipo A- tendería a neutralizar las fuerzas divergentes. Se hace necesaria, - pues, una explicación de las posibles barreras que limitan la movilidad entre los segmentos. A las barreras "externas" al sistema ya hemos tenido ocasión

(132).- ibid. p. 370. Más adelante se puntualiza - que, en el mundo real, pueden operar conjuntamente efectos positivos y negativos, prevaleciendo unos y otros, y, por tanto, la tendencia hacia la homogeneización o hacia la divergencia, en función de circunstancias muy diversas. Por ejemplo, en la actividad A el feedback negativo se hará sentir cuando la adopción de técnicas capital-intensivo implique un incremento en la fuerza de trabajo a la búsqueda - de empleo. Pero si el cambio de tecnología conlleva un desarrollo importante del sector, la velocidad - de absorción de la fuerza de trabajo anteriormente liberada puede ser tal que provoque una escasez de mano de obra, con lo que no se detendría el crecimiento de los salarios. Aunque el ritmo del desarrollo del sector no sea lo suficientemente vivo, la acción sindical típica de estas actividades, "internalizando" el mercado, podría provocar el mismo resultado.

de referirnos - desde la distancia geográfica a la discriminación de cualquier tipo, pasando por otras sociológicamente más sutiles-; ahora se trata de de mostrar que "la segmentación es verdaderamente un fe nómeno endógeno en una economía de mercado"(133), de manera que se produciría aún cuando la fuerza de - trabajo fuera inicialmente homogénea (espacial y so ciológicamente).

Son las diferencias en las cualificaciones de los trabajadores -en la medida en que vienen esti muladas por el propio sistema- la principal barrera endógena a la movilidad entre los segmentos. En - efecto, en la actividad A, las innovaciones tecnológicas ahorradoras de trabajo sólo podrán ser aplica das por una fuerza de trabajo con un mayor grado de cualificación; y es esa combinación entre la nueva tecnología y la "nueva" fuerza de trabajo la que in crementa la productividad. El incremento de las cua lificaciones de los trabajadores es, pues, una nece sidad inherente al sistema. La mayor cualificación, a su vez, refuerza la capacidad negociadora de los trabajadores, que conseguirán mayores salarios. Los mayores salarios estimularán la autoinversión en -

(133).- ibid. p. 371.

más cualificación, que posteriormente será demandada al introducir nuevas innovaciones en respuesta a los salarios crecientes. También los empresarios estarán interesados en invertir en la formación de sus trabajadores. Por último la tendencia alcista de los salarios se verá igualmente reforzada por la elevación de los "salarios de reserva" -nivel de salarios para cada categoría por debajo del cual no está dispuesto a trabajar- debida a las expectativas creadas por la autoinversión en cualificación. El ciclo se mantendrá en funcionamiento mientras aumente la productividad.

Obviamente, la situación en la actividad B ni estimula la innovación ni permite -tanto a empresas como a trabajadores- las inversiones en cualificación, por lo que ésta, la tecnología, la productividad y los salarios permanecerán estancados. Cuanto mayor dinamismo tecnológico requiera una actividad mayores serán las barreras que levante a la movilidad; barreras que, por otra parte y como ya sabemos, siempre podrán verse ulteriormente reforzadas por elementos provenientes del sistema social.

Serrano y Malo hipotizan una cierta relación entre las segmentaciones producidas por las diferencias de cualificación y la política monopolista de empleo, "ya que, desde la lógica del capital, dicha política deberá tender simultáneamente a con-

seguir, por una parte, la movilidad de la mano de o
bra no cualificada y, por otra parte, la relativa -
"fijación" del trabajo cualificado en las empresas
"(134).

La metodología esbozada por el pensamiento
duálista ha comenzado tímidamente a contrastarse -
fuera de los USA, por Lutz y Sengerberger en la Re-
pública Federal Alemana : (135), por Bosanquet y Doe-
ringer en Gran Bretaña (136); y es muy probable -
que la proliferación que están teniendo en Francia
las empresas dedicadas a ofrecer trabajadores a o-
tras para realizar tareas concretas pueda estar de
alguna manera relacionada con el discurso aquí desa-
rrollado : (137). Por otra parte, no hay que olvidar ~~que~~

(134).- Serrano, A. y Malo, J.L., Salarios y merca-
do de trabajo en España, p. 165, Blume, Madrid, -
1979.

(135).- vid. Glez. Corugedo, R. y Piñera, P., op. -
cit.

(136).- Bosanquet, N. y Doeringer, P.B., "Is There
a Dual Labour Market in Great Britain?", en The Eco-
nomie Journal, junio 1973, pp. 421-35.

(137).- vid. Broda, J., "Travail temporaire: offici-
nes pour l'exploitation" en Economie et politique,
abril 1978, pp. 23-29.

la economía ortodoxa no rechaza de plano el enfoque dualista; lo que no acepta es que tenga aplicación en las economías desarrolladas, pero al mismo tiempo utiliza herramientas similares cuando estudia los problemas de los países subdesarrollados (138).

En este sentido, la OIT ha analizado el funcionamiento del llamado sector urbano no formal o no protegido en algunas economías atrasadas. El dualismo formal - no formal no es mimético respecto - del que hemos establecido anteriormente entre el sector tradicional y el moderno, ya que éste conecta directamente con cuestiones tecnológicas, mientras que aquél hace referencia más bien a la "peculiar organización de las actividades productivas" en el sector no formal (139). Los que ingresan en la fuerza de trabajo urbana se ven obligados a buscar empleo en este sector debido a la ausencia de oportunidades en el otro y a su propia falta de formación. Sethuraman señala como características del sector no formal la facilidad de acceso al mismo, la propiedad -

(138).- vid. p. 1242 art. cit. de Cain en Jour. ec. Lit.

(139).- Sethuraman, S.V., "El sector urbano no formal; definición, medición y política", en Revista internacional del trabajo, vol. 94, nº 1, jul. ag. 1976

familiar de las empresas y la utilización de materiales nacionales, la pequeña escala a que operan en un mercado competitivo y no reglamentado, una tecnología particularmente adaptada a sus posibilidades y de gran densidad de mano de obra, y, por último unas cualificaciones no tipificadas por el sistema escolar oficial (140). Al mantenimiento del dualismo en este contexto contribuye también la supervivencia de formas de producción precapitalistas o preindustriales frente al trabajo asalariado, así como la cobertura limitada de la legislación laboral o de la presión sindical (141).

(140).- Del mismo autor vid. igualmente "El sector urbano no formal en Africa", en Revista internacional del trabajo, vol. 96, nº 3, nov. dic. 1977.

(141).- Los menores ingresos serían, por ejemplo, el precio que el campesino estaría dispuesto a pagar por conservar su independencia. Si no puede combinar el trabajo asalariado en la industria con la agricultura, el campesino no abandonará el campo para no perder las ventajas de su integración en la unidad de producción y consumo que es la familia rural. Respecto de los efectos inducidos por la legislación laboral, "muchos países cuentan con legislación laboral que fija un salario mínimo para todo empleo del sector organizado, e incluso si el número de personas que aspiran a tales puesto excede con mucho de las ocupaciones disponibles, la tasa salarial no descenderá. A idénticos resultados llega a veces la fuerza de trabajo sindicada a través de la negociación. Tenemos así una clara explicación

.../...

Pero ha sido en el campo de pruebas que constituye la sociedad italiana donde las hipótesis dualistas han jugado un interesante papel en el seno de una polémica sobre la situación y perspectivas del mercado de trabajo. No ha habido un trasplante esquemático de los planteamientos americanos a la realidad italiana. A nuestro entender, lo que se ha producido es un desarrollo teórico paralelo y, en cierta medida, independiente, con puntos de contacto muy importantes, que es conveniente traer aquí por cuanto puede arrojar luz sobre nuestra propia situación. A la experiencia italiana, pues, dedicamos la sección siguiente.

3.2.- La polémica italiana sobre el mercado de trabajo.

Los importantes cambios acaecidos en la sociedad italiana desde la última postguerra han engendrado una serie de fenómenos paradójicos, desde la óptica de los cuadros de interpretación tradicionales, que han puesto en marcha una riquísima polémica.

.../...

(141).... institucional de las diferencias salariales entre sectores organizados y no organizados". : vid. Sen, A., Empleo Instituciones y tecnología. Algunos problemas de política", en Revista Internacional del Trabajo, vol. 92, nº 1, jul. 1975.

mica acerca de las características estructurales del mercado de trabajo italiano. Los instrumentos de análisis económico no podían dar una explicación satisfactoria de fenómenos como la masculinización de la fuerza del trabajo en la industria, el comportamiento descendente de la tasa de actividad combinado con la estabilización de las cifras oficiales de paro sobre niveles relativamente modestos, el boom de las ocupaciones marginales —trabajo a domicilio fundamentalmente— y la tendencia creciente de salarios y precios.

A partir de esta situación, el debate ha tenido que abrir sus puertas a estudiosos procedentes de otros campos de las ciencias sociales, como el — de la sociología y el de la política. La polémica — se puede considerar iniciada con la interpretación que da De Meo de los hechos. Como enseguida veremos, las críticas que esta posición ha recibido giran — fundamentalmente en torno a la existencia de un fraccionamiento del mercado de trabajo global en una — serie de segmentos más o menos independientes entre sí. Centraremos el debate exponiendo algunos de los datos proporcionados por el Instituto Centrale di — Statistica (ISTAT).

Entre 1951 y 1968 la ocupación italiana se ha visto disminuída en 346.000 puestos de trabajo; al mismo tiempo, la desocupación ha caído en — —

1.236.000 personas, por lo que la fuerza de trabajo se ha reducido en 1.582.000 personas. El comportamiento de la tasa de actividad - relación entre la fuerza de trabajo (entre nosotros "población activa") y la población total- nos viene dado por las cifras siguientes:

<u>año</u>	<u>L/P</u>	<u>Li/P</u>	<u>Lii/P</u>
1959	43,8	62,27	26,22
1968	37,4	56,00	19,71

en donde L es la fuerza de trabajo, Li la fuerza de trabajo masculina, Lii la fuerza de trabajo femenina y P la población total. Téngase presente que la tasa global de actividad era 42 en 1941 mientras que en 1971 ya se situaba alrededor del 35 por cien.

La caída de la desocupación es muy importante puesto que en 1951 se calculaba -a partir de las listas de las oficinas de colocación y de los censos- que afectaba a 1.930.000 personas. La disminución de la ocupación se debería a la diferencia existente entre el éxodo de la agricultura - - - - (4.393.000 personas) y el aumento de la ocupación extra-agrícola (4.047.000). Entre 1959 y 1968, mientras la población total experimentaba un incremento de 4.350.000 personas, la población ocupada pasaba de 20.169.000 a 19.069.000 personas; es decir, la -

ocupación se ha visto disminuída en 1.100.000 personas, lo que, desglosado por sexos, significa que el número de mujeres ocupadas se ha visto disminuído - en 1.136.000 mientras que el de hombres ha aumentado en 36.000.

Las cifras anteriores, aunque escasas, son suficientes para darnos una idea bastante aproximada de la situación en el mercado de trabajo italiano. A partir de ellas, Giuseppe De Meo (142), intentará valorarla positivamente.

Se parte de la hipótesis de la existencia - de una relación directa entre la ocupación y la desocupación; es decir, que una disminución de la ocupación no tiene porqué venir necesariamente acompañada de un aumento de la desocupación. En períodos de crecimiento y bienestar generalizado puede darse, una disminución de ambas magnitudes. Por el contrario, en períodos de crisis puede producirse un incremento simultaneo de las dos. Esta hipótesis encuentra su justificación en el siguiente razonamiento

(142).- De Meo, G., "Evoluzione e prospettive delle forze di lavoro in Italia", en Sviluppo economico italiano e forza-lavoro, pp. 13-43, a cargo de P. - León y M. Marocchi, Marsilio editori, Venezia-Padova, 1976.

to de King: "Si las decisiones de oferta de trabajo son tomadas en familia y no sobre una base puramente individual, pueden ocurrir resultados extraños. Un aumento en el salario por hora del marido puede inducirle a trabajar más horas y a su mujer a abandonar su trabajo. Aquí el "efecto renta familiar" se da sobre la oferta de trabajo de la esposa; si observamos sólo la reacción del marido, el efecto renta parecería muy débil"(143).

Esto es lo que afirma De Meo que ha sucedido en Italia: en la medida ^{en} que durante el período ha disminuído el número de hombres y mujeres que buscan trabajo, la caída de la ocupación no es un fenómeno negativo. La disminución de la fuerza de trabajo se debería a la salida de ella de un gran número de mujeres liberadas de la agricultura, junto a un gran número de personas que allí desarrollaban actividades marginales y precarias en condiciones de subocupación crónica, al fuerte aumento de la escolaridad, a las mejoras de las pensiones, etc. De hecho, si se analizan las tablas de ocupación por edades y sexos, se observa que la caída del empleo ha tenido un efecto homogeneizador en la fuer-

(143).- King, J.E., Economía del trabajo, p. 35 Vicens Vives, Barna, 1974.

za de trabajo ocupada en el sentido de que la mayoría de las salidas del mercado de trabajo han sido protagonizadas por mujeres, por hombres de mas de 45-50 años y por jóvenes de menos de 25-30 años. En tonces-concluye De Meo- no nos encontramos ante un preocupante fenómeno de incremento del desempleo, - oculto o no, sino ante las lógicas y beneficiosas - consecuencias del importante nivel de desarrollo al canzado por la economía italiana: más estudiantes, más pensionistas y más amas de casa.

La interpretación de De Meo no es satisfactoria en la medida en que determinados aspectos de la realidad no encajan en su modelo. Si bien es - cierto que la estabilización del desempleo en unos niveles relativamente bajos no desentona con la situación en otros países capitalistas avanzados, lo que no se entiende entonces es la importante extensión que la ocupación precaria y marginal está alcanzando en Italia (144). En definitiva, la caída de la

(144).- Fue Sylos Labini, a finales de los cincuenta, en el curso de una investigación sobre la situación de la economía siciliana, el que acuñó el concepto - de ocupación precaria. Vid. "El empleo precario en Sicilia", en Revista Internacional del Trabajo, vol. 69, nº 3, marzo 1964. Constatese el paralelismo entre los precarios y los empleados en el mercado de trabajo secundario de la literatura americana.

.../...

.../...

(144)..... "En una economía subdesarrollada, una gran parte del empleo total es de caracter "precario", en el sentido de que las personas empleadas en muchas actividades no tienen garantía alguna de estabilidad ni de su empleo ni de sus ingresos y en consecuencia no cuentan con perspectivas precisas de mejora..... Debería considerarse en empleo precario a las personas que trabajan a tiempo parcial por razones no económicas y que están contratadas por día o por muy breves períodos (como los jornaleros en la agricultura o los albañiles en la construcción, que no pueden encontrar empleo a causa del mal tiempo). Estan precariamente empleadas muchas de las personas que componen el sector de mano de obra agrícola... Por último, muchas de las personas inscritas como desempleadas desempeñan empleos temporales y precarios. Ocurre así porque tales empleos no dan lugar a un contrato de trabajo y, por consiguiente, no llegan a conocimiento de las oficinas de empleo, y también porque algunas de las personas inscritas como desempleadas no tienen derecho al subsidio de desempleo, o, cuando lo tienen, no cubre sus necesidades.

"Al estudiar el empleo precario se debe distinguir entre asalariados y no asalariados. Los asalariados se hallan en situación de empleo precario cuando carecen de contrato o de contrato permanente de trabajo; pueden verse obligados a cambiar de empleador, pero, incluso cuando permanecen con el mismo, siempre están en peligro de perder su puesto. - Pertenecen a esta categoría los jornaleros en la agricultura, los aprendices en la artesanía y en el comercio, y la mayor parte de los trabajadores de la industria de la construcción. Los no asalariados están en situación de empleo precario cuando obtienen unos ingresos inseguros o muy bajos. En esta categoría están incluidos muchos labradores propietarios de pequeñas parcelas de tierra, y los propietarios de pequeños talleres de artesanía y de comercios de poca importancia.

.../...

oferta de trabajo viene explicada por De Meo en relación con una serie de fenómenos ligados todos - ellos a un concepto genérico de desarrollo económico. Ello nos daría una oferta de trabajo independiente de la demanda, lo cual - como vamos a ver enseguida- no ha sucedido en la realidad. El análisis de De Meo sólo tiene una utilidad si se consideran todos estos fenómenos, no como causas, sino como condiciones que han permitido que una cierta clase de personas, al perder el trabajo, abandonen el mercado. - Las intervenciones siguientes se caracterizarán por la negación de la validez de la interpretación de De Meo y por la crítica y superación de las interpretaciones alternativas.

Giorgio la Malfa y Salvatore Vinci (145) intentan - explicar la situación no en terminos del nivel de desarrollo, sino en función de una insuficiencia de la demanda agregada que se traduciría concretamente

.../...

(144).... "Característica común de asalariados y no asalariados en empleo precario es que carecen de porvenir: no sólo es inestable e insegura su posición económica, sino también su posición social".

(145).- La Malfa, G. y Vinci, S., "Il saggio di partecipazione della forza-lavoro in Italia", en Sviluppo economico italiano e forza-lavoro cit. pp. 45-70.

en una contracción de la demanda de trabajo. Esta contracción de la demanda habría provocado, en última instancia, la de la oferta, ya que ellos consideran —contrariamente a De Meo— que sí existe en determinadas situaciones, algún tipo de relación entre la demanda y la oferta de trabajo.

Si las conclusiones de De Meo son ciertas, la desagregación por regiones de las tasas de actividad tendrían que darnos sus valores máximos en las zonas más deprimidas y sus valores mínimos en las áreas más desarrolladas. Por el contrario, el valor de las tasas varía de un máximo del 42,6 por cien para el Piemonte y la Valle d'Aosta a un mínimo del 30,3 por cien para la Sardegna. Si comparamos los valores medios de las tasas de actividad para las tres grandes regiones italianas (Norte, Centro y Sur) la teoría de De Meo difícilmente se tiene en pié. Así, para 1968, tenemos que en el Norte la tasa era del 40,9 por cien, en el Centro 37,6 por cien y en el Sur y las islas 33 por cien. Es evidente la necesidad de explicar la situación del mercado de trabajo en base a otros criterios.

Las relaciones existentes entre la demanda y la oferta de trabajo se han intentado explicar a través de dos tipos de hipótesis: la primera presume una relación directa —a mayor demanda mayor oferta y viceversa—, que ilustraría la presencia de los

trabajadores desanimados, es decir, de aquellas personas que estando disponibles para trabajar no buscan empleo porque consideran que tienen escasas posibilidades de encontrarlo. La segunda plantea el fenómeno contrario, la existencia de una relación inversa entre la demanda y la oferta, que vendría a ilustrar la cuestión de los trabajadores adicionales, es decir, de aquellas personas que se presentan sobre el mercado precisamente cuando la reducción de la demanda de trabajo ha incidido negativamente sobre la renta familiar, abandonándolo al cambiar de signo la coyuntura (146).

Esta relación entre demanda y oferta, la Malfa y Vinci han intentado explicitarla a través de la ecuación

$$L/P = a + b(E/P)$$

donde L es la fuerza de trabajo, P la población y E el nivel de ocupación. El valor del parámetro b de terminaría la hipótesis correcta - la primera cuando sea positivo, la segunda en caso contrario. Ellos piensan que las dos hipótesis pueden funcionar al mismo tiempo, siendo el signo de b, por tanto, - la resultante de dos fuerzas contrapuestas. En este

(146).- vid. sobre esta cuestión Durán, M.A., *op. cit.* cap. IX, "La predicción del empleo femenino", y, más concretamente, p. 232.

sentido se plantea la necesidad de derivar dos nuevas ecuaciones, a partir de la anterior, que recojan cada una de ellas las influencias de uno u otro signo que actúan sobre b. En base a este modelo realizan un análisis econométrico de las tasas de actividad en Italia llegando a las conclusiones que a continuación exponemos.

La fuerza italiana de trabajo está formada por dos componentes, uno primario y otro secundario, que dan lugar a dos submercados de trabajo. El primer submercado está formado por hombres adultos -entre los treinta y los sesenta años- que cuando pierden su empleo no se salen del mercado, sino que siguen buscando una ocupación, incrementando el número de desocupados y actuando, por consiguiente, como ejército industrial de reserva. En este caso la oferta de trabajo actuaría con una cierta independencia respecto a la demanda.

La situación cambia en el segundo submercado, formado por lo que se ha dado en llamar los sectores débiles de la fuerza de trabajo - mujeres, - hombres a partir de una cierta edad y jóvenes. En la medida en que ha habido un incremento de la renta y de los salarios reales, los ocupados o el Estado pueden transferir parte de su renta a los desocupados. El debilitamiento de la relación entre el em

pleo y la supervivencia posibilita el abandono del mercado por parte de quienes no tienen muchas esperanzas de encontrar un empleo, por lo que puede presumirse la hegemonía directa de la demanda sobre la oferta.

La salida del mercado por parte de estos - grupos de población es una de las claves explicativas de la coexistencia de una tasa de actividad descendente con una presión sostenida sobre los salarios, mientras se va reduciendo el nivel de empleo. En efecto, corolario de este proceso ha sido una mayor homogeneización de la fuerza de trabajo ocupada: hombres maduros con experiencia sindical y familia a su cargo, lo que refuerza su solidaridad y su combatividad.

Esta fragmentación de la fuerza de trabajo, por otra parte, encuentra su legitimación en el sistema social, ya que la presencia recalcitrante de - los hombres adultos sobre el mercado de trabajo responde en última instancia, a una determinada concepción de la división social y sexual del trabajo y - de la estructura de la familia. Así, mientras resulta socialmente intolerable que el cabeza de familia sea mantenido, se acepta como normal que la esposa se dedique a "sus labores", que los jóvenes "amplí- en sus estudios" y que los "viejos" se soleen en - las aceras.

En definitiva, La Malfa y Vinci piensan que, durante el período 1959-68, las estadísticas oficiales han subestimado considerablemente la tasa efectiva de desocupación de la fuerza de trabajo en Italia, debido a que una parte de ella -sensible al - comportamiento cíclico de la demanda- ha abandonado el mercado de trabajo. Esa salida, en consecuencia, debe entenderse como provisional, pues el flujo cambiará de sentido cuando se produzca la recuperación de la demanda. Las implicaciones para una política de pleno empleo son de primer orden, ya que ésta no alcanzará su objetivo si no se plantea la integración de la desocupación oculta.

Rodolfo Jannaccone (147), piensa que la caída de - las tasas de participación se ha llevado a cabo discriminando a determinados grupos de la población cuya productividad sobre el trabajo parece más baja y cuya adhesión a la fuerza de trabajo parece menos - estable en el tiempo. No puede estar de acuerdo con De Meo en la medida en que la caída de la ocupación femenina no se ha dado sólo en la agricultura sino

(147).- Jannaccone, R., "Evoluzione delle forze di lavoro italiane nel periodo 1959-68. Un tentativo di interpretazione", en Sviluppo economico....., pp. 71-88.

también en la industria y en los servicios. La explicación habría que buscarla, pues, no ya en la desaparición de la subocupación agrícola, sino en la existencia de un mecanismo de comprensión en virtud del cual grupos marginales son expulsados del mercado - bajo el empuje competitivo de la componente primaria de la oferta. En este sentido la salida del mercado de trabajo no es voluntaria, estaría en función, más bien, de las modificaciones estructurales experimentadas por la economía italiana.

Pero si los problemas de fondo son de carácter estructural, tampoco la interpretación de la - Malfa-Vinci parece totalmente satisfactoria. Ellos dicen que la probabilidad de encontrar trabajo influye sobre la decisión de participar en la fuerza de trabajo, y, como indicador de tal probabilidad, - utilizan la relación E/P (empleo-población); pero - este indicador no refleja las variaciones cíclicas - de las oportunidades de encontrar trabajo, sino la evolución de las condiciones de la demanda de trabajo en una perspectiva a largo plazo. Para analizar el comportamiento a corto plazo de las tasas de participación, el indicador más adecuado de las variaciones -a corto plazo- de la probabilidad de encontrar trabajo no sería E/P sino E/L -siendo L la fuerza de trabajo. Su error está precisamente en que - tratan de explicar, con un cuadro de referencia a -

corto plazo, un fenómeno de carácter estructural.

"Si el contenido de la demanda de trabajo - (además de su nivel en relación con la población) - se modifica en el tiempo, es probable que se manifiesten variaciones "definitivas" en las posibilidades de empleo de algunas categorías de personas - (salvo ulteriores variaciones compensadoras en la composición de la demanda). En tal caso, la desocupación (sea explícita u oculta) estará caracterizada por elementos ampliamente "estructurales", y no ya "keynesianos". La eventual retirada de una parte de la población (en particular ^{de} algunos grupos, como mujeres casadas, jóvenes, ancianos) de la participación activa en la fuerza de trabajo, no podrá ser entendida como "provisional", ni las medidas de política económica que eventualmente se quisiesen tomar deberían asumir connotaciones "anticoyunturales": en efecto, en este último caso podrían resultar en gran medida ineficaces"(148).

Según Jannaccone, el comportamiento de la fuerza de trabajo italiana durante el período en cuestión no se puede interpretar como una respuesta ante las variaciones cíclicas de la demanda, sino -

(148).- ibid. p. 80.

en términos de un ajuste a largo plazo a las modificaciones estructurales del sistema. Estas modificaciones habrían asumido unas características peculiares en el caso italiano que vendrían dadas por el hecho de que, en diez años de fuerte desarrollo, se ha manifestado una contracción del nivel ocupacional que ha excluido del mercado a toda una capa de la población activa que no ha encontrado empleo en los sectores -extraagrícolas- en los que se creaban nuevos puestos de trabajo. Entonces -contrariamente a cuanto decía De Meo- el abandono del mercado de trabajo no puede calificarse de "voluntario" - si a este término no se le quiere dar un significado ambiguo, es decir, en la misma medida en que, por ejemplo, el éxodo del campo a la ciudad no es voluntario. Considerar no voluntaria la salida del mercado de trabajo significa reconocer que, en determinadas circunstancias, se crean unas condiciones que no dejan racionalmente otra opción.

Pero además -en contraposición con La Malfa -Vinci- la salida tampoco puede entenderse como provisional, ya que obedece a un desajuste entre la demanda y la oferta de trabajo que no tiene solución a corto plazo. Antes de que se alcance el nuevo equilibrio habrá pasado, al menos, una generación. Por lo tanto, para determinados sectores de la fuerza de trabajo, la pérdida del empleo equivale a la -

salida definitiva del mercado de trabajo.

Marcello de Cecco (149), nos ofrece una visión muy sugerente del problema. Su trabajo intenta trasladar el análisis que hace Ricardo de la renta de la tierra a la fuerza de trabajo. De entrada, critica una vez más las conclusiones de De Meo. Si bien es cierto que un gran número de mujeres ha sido liberado de la agricultura, este es un fenómeno que se ha dado también en países como el Japón, Alemania y Dinamarca; pero, tanto en estos países en particular como en casi todos los países capitalistas - avanzados en general, la participación relativa de la mujer en la fuerza de trabajo se ha visto incrementada, y cuando ha disminuído ha sido en escasa cuantía, mientras que en Italia la reducción de la fuerza de trabajo femenina ha sido drástica.

La teoría ricardiana dividía la tierra en una serie de clases o grupos en función de sus características físicas, es decir, de su productividad. Mientras se pudiera satisfacer la demanda de productos agrícolas con la explotación de las tie-

(149).- De Cecco, M., "Una interpretazione ricardiana della forza-lavoro in Italia nel decennio - 1959-69, en Il mercato del lavoro in Italia, cit.- pp. 247-70.

rras pertenecientes a la primera clase no se pondrían en cultivo los terrenos marginales. Pero un aumento de la demanda, al incrementar el precio del producto, haría rentable la explotación de las tierras de las calidades inmediatamente inferiores, y así sucesivamente. Por el contrario, una disminución de la demanda iría apartando paulatinamente del proceso productivo a las tierras de las clases inferiores.

Si pasamos al terreno industrial, sabemos - que para aumentar la producción pueden seguirse dos vías: incrementar las inversiones en capital fijo o incrementar la productividad de las instalaciones - existentes. Por una serie de circunstancias, que aquí no podemos explicitar, las inversiones italianas durante estos años se han mantenido relativamente - estables, por lo que ^{lo} incrementos de producción se - han obtenido fundamentalmente a través de la segunda vía. Ello ha significado, en concreto, la puesta en marcha de una serie de mecanismos de selección entre la fuerza de trabajo existente.

Del análisis de las tasas de actividad por sexos y edades recogido anteriormente, se deducía - que los trabajadores menos perjudicados por la reducción de la ocupación han sido precisamente los - varones pertenecientes a las clases de edad centrales. La preferencia manifestada por las empresas -

respecto de este tipo de trabajadores viene justificada -dice De Cocco- por las exigencias tecnológicas que requerirían de la fuerza de trabajo una serie de cualidades sólo en posesión de los varones -adultos. Cuando un sistema industrial está basado en gran parte sobre la producción a gran escala, la fuerza de trabajo ya no se clasifica en base a una jerarquía de especialización progresiva, sino en base a criterios de integridad física, madurez intelectual y estabilidad de carácter: "si en la industria de producción de bienes a pequeña escala - la productividad de una hora de trabajo era función creciente de las horas de trabajo precedentemente prestadas por el obrero (es decir, de la acumulación de experiencia que tenía lugar en aquellas horas), en las producciones a gran escala y con reducción del número de actividades que componen la tarea, la productividad de una hora de trabajo puede estar perfectamente en función de variables como la integridad física e intelectual del obrero, que ciertamente no están positivamente correlacionadas con el número de horas precedentemente prestadas en la realización de la misma tarea, y por el contrario, muy probablemente estarán negativamente correlacionadas una vez se haya pasado un cierto umbral temporal(150).

(150).- ibid. pp. 249-50. Profundizando en la misma

.../...

Razonando en términos sociológicos más que biológicos es fácil aceptar la presunción de De Cecco sobre la mayor eficiencia de este tipo de trabajadores. Respecto de las mujeres, "en las ocupaciones industriales sólo existe demanda de trabajo para las primeras clases de edad, aquellas en las que se concentra el número máximo de mujeres solteras. La industria, debido a la falta de infra

.../...

(150)..... dirección, nos dicen F. Sellier y A. Tiano: "la habilidad tiende a ceder su puesto a la responsabilidad. Esta presenta un doble aspecto. Un aspecto técnico: las instalaciones confiadas al trabajador son cada vez más costosas: La inteligencia invertida en los instrumentos de producción sobrepasa cada vez más la inteligencia ejercida por el individuo", pero, al mismo tiempo, la responsabilidad material va aumentando. Además, cada puesto de trabajo, es un conjunto minuciosamente coordinado, va adquiriendo una importancia colectiva que no tenía anteriormente, o por lo menos en igual grado. Un error, un momento de distracción puede detener todo un proceso de fabricación. La responsabilidad del individuo no cubre solamente un material, o una fase de ejecución, sino el conjunto productivo... Las nuevas formas de calificación (vigilantes, "técnicos"), exigen más cualidades personales (atención, ejecución escrupulosa de consignas detalladas), que cualidades técnicas. Las tareas correspondientes que se ejecutan en las fábricas tradicionales exigen cualidades técnicas y una calificación de tipo tradicional". Economía del trabajo, pp. 123-25, Ariel, Barcelona 1964.

estructuras que sustituyan las actividades tradicionales de la mujer en la familia, no puede absorber mujeres casadas"(151). Es decir, la superposición - del rol de "mujer" al de "trabajadora" las hace menos productivas que los hombres. Y dentro ya de la fuerza de trabajo masculina, presumiblemente la mayor presión social hará al adulto más dócil y estable que al joven y, por lo tanto, potencialmente - más productivo. Los trabajadores maduros, por su - parte, siempre muestran mayores dificultades de - adaptación a los cambios que el progreso tecnológico introduce sobre las exigencias del puesto de trabajo. De todas formas, en el próximo capítulo volveremos sobre estas cuestiones (152).

(151).- De Cecco, p. 267. Como ha señalado V. Isambert-Jamati, "el absentismo femenino, tomado en un conjunto, es siempre prácticamente inferior al absentismo masculino"; "El absentismo de las trabajadoras en la industria," en Revista Internacional del trabajo, vol. 65 nº 3. marzo, 1962.

(152).- Aquí nos encontramos con otro punto de contacto con la literatura dualista americana. En última instancia, la menor "calidad" de los estratos débiles de la fuerza de trabajo italiana está en función de su menor estabilidad, al igual que ocurría con los negros del ghetto, que ocuparían, en el mercado USA, un lugar muy similar al de estos grupos en el italiano. Vid. en este sentido, Regini, - M., "Mercato del lavoro e occupazione nella società americana", en Inchiesta, verano 1976.

En definitiva, tendríamos que la fuerza de trabajo ocupada y la desocupada son cualitativamente diferentes, por lo que ésta no está en condiciones de competir con aquella, todo lo cual, por otra parte, supone una seria limitación de las posibilidades de reconstitución del ejército industrial de reserva, lo que, en última instancia, explicaría el aumento de la fuerza contractual de los trabajadores (ocupados) al mismo tiempo que disminuye el volumen de ocupación.

Pero la interpretación de De Cecco sigue siendo parcial en la medida en que, de ser totalmente válida, en aquellos sectores en los que no se puede aplicar la hipótesis ricardiana -los extraindustriales- debería producirse una superabundancia de mano de obra, caída de los salarios y bajo nivel de combatividad, lo cual no se ha dado en la realidad.

Luca Meldolesi (153), introduce algunos elementos en el debate que justifican que le dediquemos algunas líneas. Para este autor la desocupación enten-

(153).- Meldolesi, L., "Disoccupazione ed esercito industriale di riserva in Italia", en Sviluppo economico...., pp. 131-62, y también en Il mercato del lavoro...., pp. 237-46.

dida en terminos keynesianos, está formada por aquellas personas que buscan trabajo al nivel de salarios existente y que no lo encuentran debido a una insuficiencia de la demanda agregada. Para que la tasa de desocupación refleje fielmente la situación real es necesario que los que no encuentran trabajo sigan siempre buscándolo activamente.

Pero la búsqueda activa de trabajo no es más que una de las varias posibilidades que se le ofrecen a la persona que se encuentra desocupada durante un cierto tiempo; probablemente la última posibilidad que se intente será la emigración, pero en este punto la búsqueda de trabajo puede suponer unos costes que muchas personas no estarán dispuestas a aceptar. Se plantea entonces otra posibilidad, la de salirse del mercado de trabajo para pasar a engrosar el ejército inactivo bajo la forma de estudiante, ama de casa, pensionista... sin olvidar todas las posibilidades de obtención de ingresos al margen de la ley. La postura que se adopte estará en función, en definitiva, de las posibilidades concretas entre las que se pueda elegir.

Todo esto plantea dos tipos de cuestiones; en primer lugar nos encontramos con un cierto porcentaje de desocupación que no viene registrado por las estadísticas oficiales, y, en segundo lugar, está el problema de la desocupación estructural

oculta. Desocupación estructural es -en terminos keynesianos- aquella que no puede ser absorbida por un aumento de la demanda agregada, sino únicamente a través de un proceso de formación de capital. Esta desocupación estructural puede verse enmascarada u ocultada por una serie de situaciones de ocupación parcial o subocupación -lo que anteriormente hemos llamado ocupación precaria- que al hacer las estadísticas son englobadas entre los ocupados. Así -pués, tenemos que una parte importante de la fuerza de trabajo no encuentra un empleo y tampoco viene registrada posteriormente entre las estadísticas de paro, dando cuerpo al nuevo concepto de "inocupación" (inoccupazione), es decir, el conjunto de personas desocupadas que no están a la búsqueda activa de trabajo. En la medida en que los datos oficiales sobre paro subestiman el fenómeno, se debe prescindir de la condición de la búsqueda activa de trabajo y partir del concepto de disponibilidad a la ocupación - al nivel salarial vigente, entendiendo como tal la - que se crearía a partir de un aumento prolongado de las oportunidades de trabajo. Así, el quid de la - cuestión no estaría tanto en el comportamiento actual de esta parte de la fuerza de trabajo, que oficialmente ^{lo}no es, como en su posible disponibilidad futura a la ocupación.

En suma -concluye Meldolesi- la gran mayoría de los desocupados que buscan trabajo, de los inocu pados y de los ocupados precarios son susceptibles de ser utilizados por el ulterior desarrollo capitalista, y, en consecuencia, sí son ejército industrial de reserva. Meldolesi calcula que la dimensión del ejército italiano alcanzaría probablemente los siete millones de personas.

Quizá la interpretación más completa, o al menos la más sugerente, de cuantas aquí se han expuesto sea la de Massimo Paci (154), que, recogiendo todas las interpretaciones anteriores, elabora -su propio aparato conceptual, que a continuación resumimos. Paci se plantea, una vez más, cómo es posible la coexistencia de una clase obrera fuerte con una tasa de actividad descendente y con la expulsión de una parte del proletariado del mercado de trabajo. La explicación del fenómeno la busca -como algunos otros- en la aparición de un dualismo en el mercado que habría provocado la expulsión de gran número de trabajadores que -contrariamente a cuanto de-

(154).- Paci, M., "Le contraddizione del mercato del lavoro", en Inchiesta prim. 1972, y también en las dos antologías citadas en nota anterior, pp. 257-90 y 271-80 respectivamente.

cía Meldolesi- no pasan a formar parte del ejército de reserva.

"En realidad, el recurso al concepto marxista no de ejército industrial de reserva no es útil para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo en los países de capitalismo maduro. Su utilización es legítima mientras dura la acumulación "extensiva" de capital, cuando a la progresiva disminución de las relaciones precapitalistas, en los sectores y en las áreas tradicionales, se acompaña efectivamente una "emigración" de fuerza de trabajo hacia los sectores y las áreas modernas o integralmente capitalistas. Pero deja de ser útil en cuanto se inicia la fase de acumulación "intensiva" de capital, en la que -desde el punto de vista de la asignación de los recursos de trabajo- el problema del capital ya no es el de la cobertura de una creciente necesidad en el sector "moderno", (y, por lo tanto, el de disponer de un suficiente ejército industrial de reserva), sino el de expulsar del sector "moderno" amplios sectores de la fuerza de trabajo, que no están en posesión de las cualidades requeridas, garantizándose al mismo tiempo la paz social (y, por lo tanto, el de la institucionalización del despilfarro de los recursos de trabajo)"(155).

(155).- pp. 274-75 de Il mercato del lavoro in Italia.

En este sentido son muy oportunas las observaciones de Viola: "Durante la fase de acumulación intensiva, la necesidad capitalista de un excedente de fuerza de trabajo asume una nueva fisonomía. Esta ya no se encuentra ligada al proceso de expansión cuantitativa, sino a la lógica de la reestructuración cualitativa. En ese nuevo marco, la función - del excedente de fuerza de trabajo es ofrecer una - base objetiva al consumo selectivo de fuerza de trabajo".

Desde este punto de vista, una expansión - del sistema ya no irá acompañada de un descenso del desempleo. En una fase de acumulación de tipo intensivo "el problema central ya no es cómo integrar en el proceso productivo fuerza de trabajo proveniente de las más disparatadas experiencias preindustriales. Ahora se trata de cómo expulsar del proceso - productivo partes de la fuerza de trabajo sucesivamente marginadas por la reestructuración tecnológica". A las empresas incluso les interesaría poder - cambiar su plantilla por obreros de refresco, calificados concretamente para la nueva fase tecnológica, evitándose de esta manera problemas de reconversión profesional. A partir de aquí se redefiniría - la fuerza de trabajo como una mercancía de consumo rápido, es decir, que sólo se utilizaría mientras -

durase la fase concreta tecnológica para la que está especialmente cualificada. Todo esto comportaría la creación de un "Estado Asistencial" que dramatizara el paro y asegurase la paz social. Pero la consecuencia sería hacer posible la unión entre ocupados y parados, disminuiría la productividad del trabajo y el despido dejaría de ser una amenaza.

"En conclusión, sobre el capital aprietan dos exigencias contrapuestas: la exigencia técnica de liberar de todo obstáculo ocupacional el proceso de reestructuración tecnológica, y la exigencia política de no vaciar la condición trabajadora de su necesidad imperiosa para sobrevivir"(156).

En la medida en que, en muchas zonas de Italia, todavía se está en la fase de acumulación extensiva, los fenómenos de inocupación se pueden interpretar de acuerdo con el modelo del ejército de reserva. Pero en las áreas modernas la explicación hay que buscarla a partir de la hipótesis del despilfarro institucional de los recursos de trabajo. En -

(156).- Viola, F., "Occupazione operaia e ristrutturazione tecnologica tra profitto e sopravvivenza", en La critica sociologica, nº 28, invierno, 1973-74.

este sentido tampoco es satisfactoria la interpretación de Jannaccone, ya que analiza el fenómeno - en términos de características estructurales específicas del desarrollo italiano que han provocado la expulsión de fuerza de trabajo de los sectores tradicionales sin poder acogerla, al mismo tiempo, en el moderno, y piensa que la solución de estos problemas -que requiere un poco de tiempo- no es imposible. Contrariamente, Paci piensa que la explicación del despilfarro de recursos habría que buscarla en mecanismos intrínsecos al modo de funcionamiento capitalista del mercado de trabajo.

Con estos presupuestos de partida, Paci - nos ofrece la interpretación siguiente: a partir - aproximadamente de 1963 se entra en la fase de acumulación intensiva, lo que conlleva una "profundización" cualitativa de la demanda de trabajo proveniente del sector moderno. Se piden hombres ni muy jóvenes ni muy viejos, mejor casados, con el certificado de estudios primarios e integrados en el ambiente urbano-industrial. En otras palabras, nos - encontramos ante un proceso de reestructuración de la ocupación que expulsa del mercado de trabajo a los sectores débiles que no cumplen los requisitos exigidos. Esta situación hace que se detenga el flujo de fuerza de trabajo sin esos requisitos desde

las áreas atrasadas hasta los centros industriales; por lo tanto, los sectores débiles dejan de ser - ejército industrial de reserva.

Por otra parte, la urbanización de las masas ha provocado una serie de fenómenos, -que se - pueden resumir en el aumento del coste de la vida - urbana- que han modificado el funcionamiento del - mercado de trabajo. Todo ello habría desincentivado la posterior urbanización de la fuerza de trabajo, -incluyendo la que dispone de los requisitos necesarios para el trabajo industrial en el sector moderno-, provocando el que toda esta gente se presente sobre el mercado de trabajo marginal.

Esta reticencia de la fuerza de trabajo a - urbanizarse vendría ulteriormente estimulada por la propia lógica del capital monopolista. El razonamiento podría ser el siguiente:

El capital necesita incrementar la plusvalía ante la tendencia descendente de la tasa de beneficios. El incremento de plusvalía puede obtenerse directamente aumentando el tiempo de trabajo no pagado, pero ello no lo permiten ni el estancamiento de tecnológico, ni la legislación laboral, ni los sindicatos. Y también puede obtenerse indirectamente disminuyendo la parte de la jornada durante la cual el obrero se paga su salario.

La adopción de la segunda vía entraña la -
 disminución del valor de la fuerza de trabajo, es -
 decir, de los costes medios de subsistencia. Ello -
 plantea una contradicción intercapitalista, ya que
 los sectores que producen medios de subsistencia -
 también siguen la lógica del beneficio. La supera-
 ción de la contradicción podría alcanzarse -suponiendo
 que la penetración capitalista ha sido mayor en
 las áreas urbanas- descentralizando hacia zonas -
 "pre-urbanas", donde la producción de medios de subst
 sistencia, desde vivienda hasta alimentos, sigue -
 una lógica precapitalista, o es realizada por sector
 es no monopolistas o periféricos del capital, que
 no pueden evitar el traslado hacia el otro sector -
 de una parte de la plusvalía por ellos apropiada.
 (157).

(157).- Vid. en este sentido, Venditelli, M., "Uso
 capitalistico del territorio e valore della forza -
 lavoro", en Simpso internacional de Sociología Ur-
bana, Papers nº 3, pp. 381-99, 1974. En el mismo nº
 puede verse también Ceccarelli, P., "Mercato del lav
 voro e assetto del territorio in Italia. Tendenze e
 problemi degli ultimi venti anni", pp. 91-109, don-
 de se analizan las repercusiones de la política del
 territorio sobre el mercado de trabajo. Concretamente,
 la legislación fascista sobre movilidad regio-
 nal aún vigente durante los años cincuenta reforzó
 el dualismo en el mercado de trabajo al "favorecer
 la formación de un sector de ocupación "precario", -
 periférico respecto de la ocupación estable en la -
 industria". p. 99

Pero la urbanización ha provocado también el acceso a los bienes culturales y a la formación escolar de importantes masas de población de las áreas urbanas, lo que ha tenido como consecuencia el boom de la escolarización secundaria y superior. Esto implica el retraso de la entrada en el mercado de las nuevas generaciones y la creciente búsqueda de trabajo en el sector terciario por parte de una importante fracción de la fuerza de trabajo juvenil—incluidos los jóvenes de origen obrero que antes iban a trabajar a la fábrica. Buena parte de esta nueva fuerza de trabajo "intelectual" quedará desocupada u ocupada en los sectores improductivos a cargo del Estado o del "paraestado", pero es poco probable que entre objetivamente en competencia con la fuerza de trabajo obrera.

Los dos procesos descritos habrían provocado una rigidez de la oferta de trabajo obrero sobre el mercado urbano-industrial. "Frente a una demanda de trabajo cualitativamente rígida por parte del sector industrial, encontramos una oferta de trabajo que o "huye hacia delante", a través del mercado de trabajo intelectual, o se queda al margen del mercado de trabajo obrero ^{bien porque no posee las cualidades requeridas,} bien por-
que no puede afrontar los nuevos costes de la urbanización, bien porque encuentra cada vez más, en tal
mercado

"marginal", las condiciones para sobrevivir y reproducirse"(158).

Como conclusión tenemos que el mercado de trabajo italiano se ha visto fraccionado en tres segmentos o submercados que serían:

- 1) el mercado de trabajo obrero urbano-industrial, caracterizado por los altos salarios, estabilidad del puesto de trabajo, fuerte combatividad, altas tasas de sindicalización, etc.;
- 2) el mercado de trabajo marginal, en el que se demanda una fuerza de trabajo diferente de la anterior (a tiempo parcial, femenina, anciana, infantil, fuera de contrato, temporera, a domicilio....) con bajos salarios, inestabilidad en el puesto de trabajo y todos los demás requisitos que caracterizan al "lavoratore precario";
- 3) el mercado de trabajo intelectual.

Por parte de la oferta habría una gran abundancia en los dos últimos mercados y una progresiva escasez y rigidez sobre el primero. Las consecuencias de este fenómeno trascienden el ámbito del mercado de trabajo para afectar al conjunto del sistema

(158).- Paci, *ibid.* p. 280.

tema social, ya que el padre de familia, por una parte, ve cómo aumenta su salario, pero, por la otra, ve también cómo se van obscureciendo sus expectativas de ascenso social a través del estudio de los hijos, mientras que la mujer y las hijas son expulsadas de la fábrica.

Algunos autores, si bien no atacan frontalmente las teorías sobre la segmentación del mercado de trabajo que, por otra parte, ha existido siempre de una u otra manera, no están dispuestos a aceptarla hasta sus últimas consecuencias, en el sentido de que nos encontraríamos con una clase obrera profundamente dividida y hasta con intereses antagónicos.

Así, Luigi Frey (159), que ha estudiado profundamente los problemas del trabajo marginal, piensa que no es correcta la explicación basada en la teoría ricardiana -que, como hemos visto, distingue una componente primaria y otra secundaria de la fuerza de trabajo, según la productividad que es capaz de alcanzar cada trabajador-, pues es difícilmente demostrable que el trabajador o, mejor aún, la tra

159.- Frey, "Le piccole e medie imprese industriali..." cit.

bajadora a domicilio, alcancen unos índices de productividad menores que los de los trabajadores del sector moderno, ya que la política de descentralización productiva busca niveles más bajos, no sólo de coste monetario por unidad de producto, sino también de coste real a través de un aumento de la productividad por hora trabajada (160).

Igualmente, Frey piensa que no se puede considerar que la separación entre el mercado de trabajo primario y el secundario sea rígida. Los obreros del sector moderno no pueden pasarse en sus exigencias, ya que sobre ellos pende la espada de Damocles de la descentralización productiva, que, como hemos visto, ha sido la política efectivamente adoptada por los empresarios italianos. Precisamente la estrategia descentralizadora sería el puente que uniría el mercado primario con el secundario. De hecho, en Italia, no es extraño encontrarse con la figura

(160). De todas maneras, nosotros seguimos pensando que la teoría ricardiana es utilizable, dado el contenido que se ha dado al concepto de productividad. Los condicionamientos sociológicos que hacen que una mujer casada sea poco productiva en la gran industria, desaparecen cuando la misma mujer se pone a trabajar a domicilio. Por lo tanto, la productividad de la misma persona puede verse modificada en función del marco concreto en que se desenvuelve su actividad trabajadora.

del trabajador a domicilio trabajando para una empresa a cuya plantilla perteneció antes de que ésta procediera a poner en marcha la descentralización.

Si las cosas siguen así, el peso relativo en términos ocupacionales del mercado secundario aumentará cada vez más, con importantes consecuencias a nivel de distribución de la renta y la riqueza. Además, todo este proceso contribuiría a desestructurar el mercado de trabajo desde el punto de vista de la seguridad y estabilidad del empleo, de las diferencias retributivas, del horario, etc.

Por todo esto, Frey, apunta una vez más la idea de que un análisis del mercado de trabajo en Italía se tiene que apoyar sobre las causas que provocan la presencia de un gran potencial de trabajo no empleado en las actividades extraagrícolas. Como hipótesis original llama la atención sobre la importancia que puede tener un análisis de la diferencia entre la renta familiar disponible y la "necesaria", así como de las diferencias en la distribución de la renta.

En definitiva, la explicación del dualismo en el mercado de trabajo habría que buscarla no tanto en las diferentes características de las personas integrantes de la fuerza de trabajo cuanto en función de la estrategia seguida por los empresarios

italianos frente al mercado de trabajo. En este sentido, conviene recordar las anotaciones que hacía -Paci -recogidas en el capítulo anterior- respecto -de la necesidad que se le plantea al capital italiano de dividir a la clase obrera en base a unos criterios de sexo o edad, ya que no puede hacerlo siguiendo líneas raciales o de nacionalidades. Como -decíamos, no es difícil establecer un paralelismo -entre los sectores débiles italianos y los trabajadores negros americanos, a su vez, en situación muy semejante a la de los emigrantes en los países capitalistas avanzados europeos (161).

(161).- Claro ejemplo de las medidas institucionales en apoyo de la segmentación discriminatoria de la fuerza de trabajo en función de la nacionalidad, es el estatuto suizo para trabajadores "temporeros" (decreto federal de julio de 1973) en virtud del -cual la mayoría de los trabajadores extranjeros tienen que aceptar unos contratos de trabajos "temporales", que, en realidad, comienzan los primeros días de enero y finalizan los últimos días de diciembre, renovándose cada año en función de las necesidades de la coyuntura, impidiéndose, de esta manera, que los trabajadores puedan alcanzar alguna vez la condición de residentes.

Este estatuto es uno de los pilares fundamentales del mercado de trabajo suizo, pues permite importantes ahorros en los costes de infraestructura - el obrero temporero, al no poder vivir con su familia, no utiliza en la proporción habitual las -instituciones asistenciales, como alojamientos y -hospitales, y no utiliza en absoluto las escuelas,

.../...

.../...

(161)....guarderías, etc.; se conserva la elasticidad del mercado de trabajo, ya que pueden ser despedidos en cualquier momento; puede aumentarse la producción sin tener que aumentar, en contrapartida, - los consumos y los salarios, con lo que disminuye - el riesgo de inflación; y, por último, divide a la clase obrera. Vid. Castelnuovo, D., "Lo statuto dei lavoratori stagionali e il mercato del lavoro in Svizzera", en Monthly Review, ed. italiana, nov.- - dic. 1973.

Y no es sólo en Suiza donde los trabajadores extranjeros plantean problemas. "En los últimos años han aumentado enormemente los gastos públicos destinados a infraestructura social, y reducirlos - ha llegado a ser de vital importancia para la viabilidad económica de los países industrializados. Así, pues, no es en modo alguno sorprendente que esos - países sean muy sensibles a los costos sociales adicionales que ocasionan los migrantes. Una manera - de frenarlos consistiría en reducir la migración de familiares de los trabajadores extranjeros..... De hecho, la mayor parte de los países de inmigración han introducido algunas medidas restrictivas". Schiller, G., "Diversas políticas para encauzar la migración, con especial referencia a la República - Federal de Alemania", en Revista Internacional del trabajo, vol. 91, nº 4, abril 1975.

Para una visión general de la problemática de los trabajadores emigrantes en Europa, vid. Kayser, B., Migraciones obreras y mercado de trabajo, donde se recogen distintas alusiones al tema de las segmentaciones, tanto desde el enfoque nacional - p. ej. en p. 176 - como desde otros puntos de vista - p. ej. en p. 169, Nova Terra, Barcelona 1974.

Y esta sería, a grandes rasgos, la situación actual de los estudios realizados en Italia sobre los cambios acaecidos en el mercado de trabajo durante los últimos años. La polémica plantea algunas cuestiones teóricas de capital importancia, como las limitaciones de las definiciones comúnmente aceptadas de población activa y desempleo, la actitud de la mujer frente a la actividad económica, las repercusiones de la civilización industrial sobre la integración en el mercado de trabajo de determinados grupos de la fuerza de trabajo y su actitud vital ante el trabajo, la presencia de una economía subterránea, con unas dimensiones todavía no bien precisadas frente a la oficial, la caducidad de la noción de ejército industrial de reserva como garante de la acumulación capitalista.... Algunas de estas cuestiones afectan muy directamente nuestra investigación sobre el trabajo a domicilio, por lo que les dedicaremos el próximo capítulo, cerrando con él el cuadro que nos permite comprender el fenómeno en sus implicaciones sobre el sistema social en que se manifiesta.

El gráfico 3.1. facilita la lectura de la polémica (162). En la última sección de este capí-

(162).- Los gráficos pueden encontrarse en VV. AA. "Sistema produttivo e strutture formative", en Monthly Review, ed. italiana, oct. 1972.

tulo intentaremos comentar la presencia de segmentaciones sobre el mercado de trabajo español.

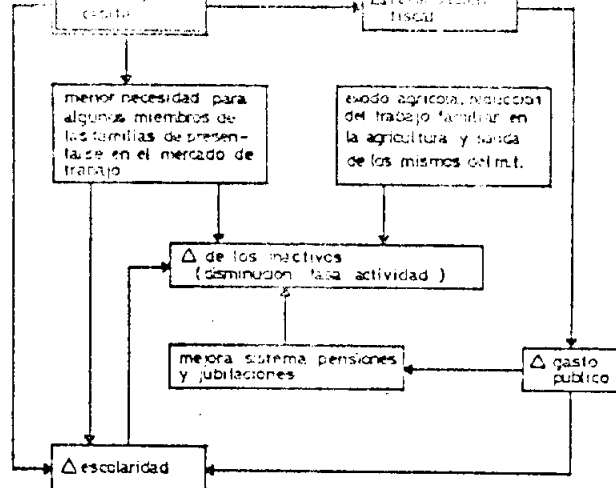


Fig. 1

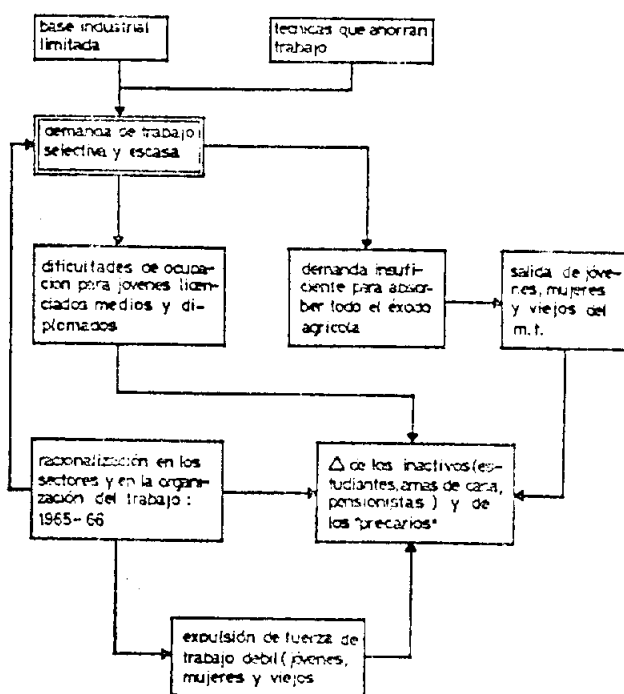


Fig. 2

GRAFICO

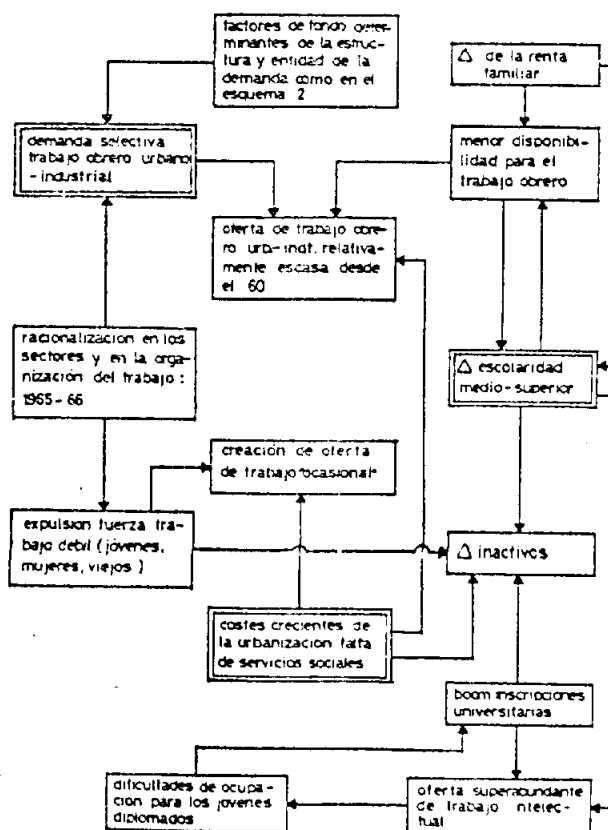


Fig. 3

3.3.- Segmentaciones en el mercado de trabajo español.

La literatura española sobre segmentaciones en el mercado de trabajo es escasísima y muy reciente. Pero su existencia, de todas formas, corrobora nuestra presunción sobre la importancia del instrumental teórico que aquí hemos intentado esbozar, y, por otra parte, articula los primeros eslabones de un campo todavía inédito entre nosotros, cuya exploración se hará cada vez más necesaria en la medida en que el desempleo se agudice y adquiriera connotaciones más sofisticadas, acordes con el grado de complejidad de la sociedad española contemporánea.

Pionera en este campo es, probablemente, la investigación promovida por SADEI (Sociedad Asturiana de Estudios Económicos e Industriales) sobre la entidad de los mercados de trabajo internos en la economía asturiana. Las conclusiones provisionales de este estudio han sido parcialmente recogidas en un par de artículos a los que ya hemos tenido ocasión de referirnos (163). Intentando una comparación, quizá un poco forzada, con la situación en otras re

(163).- Vid. arts. cit. de Buttler y Keil y de Rosa G. Corugedo y P. Piñera.

giones, parece que "los mercados de trabajo internos son en Asturias menos importantes, en frecuencia y en dimensión", por lo que "la mano de obra asturiana tiene, por lo general, menores posibilidades de ascenso que la ocupada en las empresas investigadas a nivel nacional". En sectores como "Alimentación", "Bebidas y Tabaco", "Confección", "Química" y "Comercio" sería relativamente importante el peso específico de los mercados de trabajo secundarios; mientras que es en los sectores centrales de la economía asturiana -Minería y Siderurgia- donde la presencia de mercados internos cobra mayor importancia que a nivel nacional (164).

A nivel de planteamiento, que no de conclusiones, y distinguiendo, en el Estado Español, entre regiones centrales y periféricas -en terminología económica más que geográfica- Corugedo y Piñera sostienen que "en las regiones "centrales", los mercados internos han evolucionado más y ofrecen a la mano de obra mejores posibilidades de promoción profesional, y mayor estabilidad en el empleo; - existen también mercados de trabajo secundarios, - con relaciones de empleo inestables en los secto-

(164).- Corugedo y Piñera, op. cit. p. 203.

res económicos más dependientes de la coyuntura. En las regiones "perifericas", el mercado de trabajo - parcial secundario desempeña todavía un papel muy - importante en los movimientos de la mano de obra, - debido a la alta proporción de empresas de tipo artesanal. Existen también mercados de trabajo parcia les internos, pero indudablemente en estas empresas se crean menos puestos de trabajo y, por consiguien te, las posibilidades de promoción de los trabajadores en el mercado interno son mucho menores que las suscitadas en las regiones centrales"(165).

Buttler y Keil dedican una parte de su trabajo a la relectura de una serie de investigaciones empíricas no directamente relacionadas con el tema, pero a través de las cuales se puede detectar la .. presencia de segmentaciones. De los estudios realizados por Pinilla de las Heras en Cataluña, por - ejemplo, deducen la existencia de "una polarización dentro de la estructura de cualificación de la mano de obra que en Cataluña, en parte, va unida a la pro cedencia regional de la mano de obra. Aparece aquí un paralelismo con el componente "racista" en las -

(165).- ibid. p. 204.

investigaciones en USA"(166).

Rafael Ordovás, en una recienteísima investigación apoyada en la Encuesta a Establecimientos Industriales realizada por el SEAF-PPO, llega a la conclusión de que "las empresas investigadas recurren con excesiva intensidad a los sistemas de promoción interna para abastecerse del personal que necesitan, con lo que dichos mercados aparecen afectados de graves deficiencias que les restan flexibilidad, desembocándose en definitiva en una situación acumulativa que puede calificarse de estructural, - caracterizada por una segmentación de los mercados en dos áreas prácticamente incomunicadas -los mercados externos y los mercados internos-, (o en tres si se prescindie de los primeros el ámbito de los mercados externos interempresariales), y por una grave rigidez en la plantilla de las empresas"(167).

(166).- p. 88. Los estudios de E.Pinilla de las Heras a que se refieren son: Inmigració i mobilitat social a Catalunya, Fascicle nº 2, "Subpoblació de Directius d'Empresa, Tècnics i Caps Administratius" y Fascicle nº 3, "Moviments en el mercat de treball, Institut Catòlic d'Estudis socials de Barcelona, - Barcelona, 1973 y 1975.

(167).- Ordovás, R., "Movilidad de empleo y mercado interno de trabajo", en Información Comercial Española, nº 553, sept. 1979, p. 61. En pp. ss. Ordovás

.../...

Las segmentaciones del mercado de trabajo, por otra parte, -hipotiza Gonzalo Saenz- están siendo profundizadas por la crisis actual: "En primer lugar, la crisis energética ha revelado con brusquedad lo que antes de la crisis se anunciaba solamente como tendencia; el decrecimiento secular del número de empleados primarios, es decir, de trabajos de alta productividad, salarios elevados y seguridad y promoción personal. Dicho de otra forma, el mercado principal de trabajo se está erosionando y la erosión se ha precipitado con la crisis energética.... En segundo lugar, las diferencias en las condiciones laborales entre los distintos mercados de trabajo tienden a ensancharse.... En tercer lugar, -y aparte de una población potencialmente activa que ni siquiera figura registrada como parada, la defi-

.../...

(167).... apunta la posible relación entre esta situación y las dificultades con que se encuentra la demanda de trabajo para optimizar el aprovechamiento de la fuerza de trabajo en combinación con las deficiencias del marco institucional vigente. La superjerarquización y los sistemas de promoción interna de las empresas -a la base de la segmentación- -vendrían a sustituir la falta de aplicación de las técnicas tradicionales de organización del trabajo y la falta de acuerdo sobre una serie de cuestiones que los empresarios todavía consideran innegociables.

ciente administración del seguro de desempleo puede provocar nuevos desajustes en el mercado de trabajo y nuevas frustraciones por repartos no equitativos.En cuarto lugar, se produce una involución en - la dinámica del empleo rural que se reconvertía en empleo urbano.... Después de la crisis, al frenarse la inmigración internacional e interregional, muchos empleos urbanos marginales y secundarios intentarán volver al campo, engrosando allí el empleo irregular rural y el paro, a menudo sin seguro, dada la - peor organización y sindicación de las campesinas"(168).

No es necesario, de todas maneras, hilar - muy fino para apereibirse de la importancia que tie ne la franja de trabajadores secundarios en algunas regiones españolas. Recuérdese que, en Andalucía, - la población que dispone de un empleo estable no es más que el 55,3 por cien de la fuerza de trabajo - ocupada (169). Si a estos ocupados precarios añadi- mos una buena porción de esa especie de leonera en que, cada vez más, se está convirtiendo la pobla- ción llamada inactiva, nos encontramos con unos -

(168).- Saenz de Buruaga, G., "Segmentaciones regio- nales del mercado de trabajo", en Seminario Franco Español sobre problemas actuales de la economía del empleo, pp. 373-74, Ministerio de Economía, Madrid 1978.

(169).- vid. Alonso, I., "Los españoles en paro", en El País de 26 y 27 de dic. 1979, pp. 44-45.

cuantos cientos de miles de personas -auténtica carne de cañón- dispuestos a desempeñar cualquier tipo de actividad (en el sentido más amplio de la palabra) retribuída, prácticamente, con lo que les quieran dar.

En este sentido, un análisis de los mercados de trabajo secundarios, cuyas fronteras con ciertas actividades "económico-ilegales" se diluyen cada vez más, deviene necesariamente un análisis del trabajo negro, que forzosamente debe de ser sociológico. Trabajo negro que corroe profundamente sectores como el de la construcción, contaminado por lo que alguien ha llamado "una especie de lumpen -empresariado"(170), -identificados en el argot como "los pistoleros", que comenzaron a proliferar durante los sesenta al amparo de la especulación inmobiliaria y de la demagógica legislación franquista que permitía a cualquier trabajador "convertirse en empresario", y que a través del sistema de subcontratas vienen toreándose olímpicamente toda la le-

(170).- Vid. Gómez C., "Las otras oficinas de empleo. Mercado negro en subcontratas de la construcción", en El País de 12 de oct. 1978, pp. 44-45; y también la op. cit. de B. Kayser, pp. 53-54, sobre la situación de la construcción en Sevilla - el texto conserva la actualidad a pesar de los años transcurridos.

gislación laboral sobre salarios y estabilidad y - seguridad en el puesto de trabajo.

Trabajo negro, una de cuyas manifestaciones fundamentales en el País Valenciano es precisamente el trabajo a domicilio, tanto en sentido estricto como el que se realiza en los llamados "locales clandestinos" que, en definitiva, no son sino agrupaciones de trabajadores a domicilio; buena parte de los cuales redondean un salario ínfimo con unas prestaciones por desempleo no menos exiguas que, de esta manera, vienen a convertirse en una especie de subvención a sectores sumidos en una profunda crisis estructural.

El trabajo a domicilio va a ser analizado, pues, como una forma específica de mercado de trabajo integrada en el mercado de trabajo secundario, - caracterizado por su nula estructuración formal - - "(171), por la marginalidad de la fuerza de trabajo

(171).- Orme W. Phelps ha definido la estructura de un mercado de trabajo como el "conjunto de prácticas establecidas, que se aplican regularmente para llevar a cabo las diversas funciones de contratación, selección, asignación de puestos de trabajo, pago de sueldos y salarios, transferencias, despidos y similares. Las prácticas establecidas son - creadas por ley, contrato, costumbre y política directiva. Su función específica en el establecimiento de derechos y privilegios de los propios empleados, así como la introducción de la seguridad y re

.../...

que en él se presenta expulsada de otros mercados -
 más convencionales, y por el caracter mayormente -
 acomodaticio de las empresas que lo demandan (172).

+

+

+

.../...

(171).... gularidad en los acuerdos laborales -en -
 suma, para crear "una norma legal" en cuestiones de
 empleo y contratación laboral. Su principal efecto
 reside en limitar las decisiones directivas de las
 propias empresas". "A Structural Model of the U.S.-
 Labor Market", en Industrial and Labor Relations Re-
view, vol. 10, abril 1957, p. 403; cit. por Bloom y
 Northrup. op. cit. nota p. 237. Un poco más adelan-
 te (p. 239) los mismos autores definirán el mercado
 de trabajo no estructurado como "en general el mer-
 cado de los acuerdos individuales, en los que apenas
 existen normas o regulaciones que afecten directa-
 mente a las prácticas de empleo, excepto aquellas -
 que hacen referencia al salario mínimo interprofe-
 sional, prohibición de la discriminación en el tra-
 bajo, etc.". En el caso del trabajo a domicilio, ni
 siquiera éstas se tienen en cuenta.

(172).- Se ha definido la empresa acomodaticia como
 aquella que no puede mejorar su posición sobre el -
 mercado de ventas ni reaccionar ante los movimientos
 de las demás, en contraposición con la empresa acti-
 va que sí puede establecer estrategias para modifi-

.../...

.../...

(172)..... car su posición, Vid. Buttler y Keil, op. cit. pp. 68-69. Estas empresas se colocarán respectivamente en el sector periférico y central de la economía, pero es importante subrayar la tendencia de las empresas activas a establecer "filiales" acomodaticias en el sector periférico para trasladar sobre ellas las fluctuaciones de la demanda. Un análisis de la estructura industrial valenciana no puede hacerse al margen de estas cuestiones. Como fácilmente se comprenderá, las funcionalidades del trabajo a domicilio respecto de las empresas acomodaticias son las mismas que las de éstas respecto de las activas.

El trabajo a domicilio es un fenómeno muy - complejo que no puede ser estudiado solamente con los instrumentos propios del análisis económico. En este capítulo hemos querido entender la generación y persistencia del fenómeno a partir de su integración en un mercado de trabajo sometido a una serie de convulsiones que sólo se comprenden con un enfoque metodológico ampliado por otras disciplinas sociales.

A partir de las diferencias cualitativas - existentes entre los distintos colectivos que conforman la fuerza de trabajo, el pensamiento radical -dualista americano ha elaborado la teoría de las - segmentaciones en el mercado de trabajo. Estas segmentaciones tienen su origen, por una parte, en el sistema social y en la dinámica de clases, y por la otra en el desarrollo desigual de los distintos sectores económicos. Esto ha dado lugar básicamente a diferenciar entre el mercado de trabajo primario y el secundario. Como las condiciones en que se desarrolla el trabajo a domicilio son muy similares a las propias del mercado secundario, habría que entenderlo también a partir de las causas generales - que provocan la segmentación. De esta forma, el trabajo a domicilio pierde su carácter de fenómeno específico para explicarse en función de las tendencias generales que se están manifestando en los mer

cados de trabajo de las economías capitalistas avanzadas.

La teoría de las segmentaciones ha conocido un desarrollo notable en Italia, en el seno de una polémica sobre las características estructurales - que ha venido asumiendo su mercado de trabajo durante los últimos años. Las importantes similitudes - que presenta con el caso valenciano nos han decidido a incorporar en el capítulo las aportaciones más interesantes. A lo largo de esta polémica se plantean cuestiones que afectan a nuestro objeto de estudio en las que no podíamos dejar de profundizar. Esencialmente, se trata de las limitaciones de que - adolecen las definiciones comúnmente aceptadas de - fuerza de trabajo y paro, y de las actitudes de las mujeres y de los trabajadores secundarios frente a la actividad económica. A ellas y a algunas otras cosas vamos a dedicar el cuarto capítulo.

IV.- ACTIVIDAD, INACTIVIDAD, PARO Y TRABAJO A DOMICILIO.

Hace ya algún tiempo, cuando dábamos los primeros pasos tras de ese particular grupo de la fuerza de trabajo que son las trabajadoras a domicilio, intentamos localizar su rastro en las Encuestas de la Población Activa que periódicamente administra el Instituto Nacional de Estadística. Ciertamente, en el modelo de cuestionario que actualmente pasan los encuestadores hay un hueco para recoger la situación de aquellas amas de casa que compaginan el trabajo a domicilio con las tareas "propias de su estado", y nos consta que, al menos en la provincia de Valencia, ese "hueco" es convenientemente rellenado por los encuestadores correspondientes. Pero, bien porque durante su traslado a Madrid se pierden en la estepa castellana bien por cualquier otra causa académicamente menos justificable, el caso es - que este tipo de datos no vienen explicitados cuando se publican los resultados de la Encuesta.

El hecho es grave, pues mucho nos tememos - que la yuxtaposición de las tareas domésticas con - el trabajo a domicilio se está resolviendo a favor del ama de casa y en contra de la trabajadora, engrosando las cifras de población inactiva y reduciendo

las de fuerza de trabajo o población activa, con lo que se nos plantea el dilema de convenir que buena parte de la población inactiva no lo es tanto o que las trabajadoras a domicilio !no son trabajadoras!

Pero la cuestión de las amas de casa no es la única fuente de ocultación estadística del trabajo a domicilio. La mujer trabajadora -a domicilio o no- siempre ha tenido sus razones para esconder -una actividad remunerada; y el carácter mayoritariamente negro del trabajo a domicilio es otro argumento de peso para que los hombres -que también los -hay en esta situación- no expliciten su actividad a los encuestadores del I.N.E.

Todas estas disquisiciones ponen en cuestión la validez de las nociones comunmente aceptadas de empleo y paro, a las que nos vamos a dedicar a continuación.

4.1.- Limitaciones del concepto de fuerza de trabajo.

La definición de fuerza de trabajo que actualmente utilizan los países de la OCDE se apoya, en líneas generales, en la que acordó la VIII Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo en

Ginebra en 1954 (173).

(173).- "La fuerza de trabajo total estará constituida por la suma de la fuerza de trabajo civil y las fuerzas armadas.

La fuerza de trabajo civil se compondrá de todas las personas civiles que reúnan los requisitos necesarios para ser incluidas en las categorías de empleados y desempleados.

Se considerará como personas con empleo a - todas las que tengan más de cierta edad especificada y estén dentro de las categorías siguientes:

a) que estén trabajando; es decir, las personas que realizan algún trabajo remunerado durante un breve período especificado, ya sea durante una - semana o un día.

b) que tengan un empleo, pero que no estén trabajando, o sea, las personas que hayan trabajado ya en su empleo actual, pero que se hallen temporalmente ausentes del trabajo en el curso del período especificado, debido a enfermedad o accidente, conflicto de trabajo, vacaciones u otra clase de permiso, ausencia sin permiso, interrupción del trabajo a causa de determinados motivos, por ejemplo, el - mal tiempo o averías producidas en las máquinas.

Entre las personas con empleo, se incluye:
1) a los empleadores y trabajadores por cuenta propia, así como 2) los trabajadores familiares no - remunerados que, en el período especificado, hayan trabajado, por lo menos, un tercio del tiempo normal de trabajo.

No se considera como personas con empleo a las comprendidas en las categorías siguientes: -

1) los trabajadores que durante el período especificado hayan sido suspendidos temporal o indefinidamente

.../...