

Estudio sobre la repercusión de la economía sumergida en Andalucía



andalucia.ccoo.es



andalucia.ccoo.es



Financian



Unión Europea
Fondo Social Europeo



Servicio Andaluz de Empleo
CONSEJERÍA DE EMPLEO

Aproximación al concepto de la economía sumergida en Andalucía

0

ÍNDICE

INDICE

1.	
INTRODUCCIÓN	13
2.	
LA DEFINICIÓN DE ECONOMÍA SUMERGIDA: ALGUNOS PROBLEMAS ¿TERMINOLÓGICOS, CONCEPTUALES O IDEOLÓGICOS?.....	27
3.	
LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA	45
4.	
EL PAPEL DEL ESTADO EN LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL.....	77
5.	
ESTUDIOS Y ESTIMACIONES REALIZADOS SOBRE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN ESPAÑA Y EN ANDALUCÍA	105
6.	
PROPUESTA METODOLÓGICA.....	123
7.	
BIBLIOGRAFÍA	139
8.	
ANEXOS	151

1

INTRODUCCIÓN

1

INTRODUCCIÓN

Ante la situación de necesidad que el paro provoca, hay una parte empresarial que aprovecha las circunstancias y el drama personal y familiar que están viviendo los trabajadores y trabajadoras para ofertarles unas relaciones de trabajo “ocultas” y sin derecho, haciendo que se incrementen los niveles de economía sumergida en nuestra comunidad. Este incremento de la economía sumergida tiene un triple impacto negativo. En primer lugar, supone una repercusión negativa sobre los derechos laborales, ignorando y negando los mismos. En segundo lugar, supone una competencia desleal entre empresas, situando en mejor posición a quienes cometen irregularidades frente a las empresas cumplidoras y socialmente responsables. Y en tercer lugar, el no reconocimiento de sus relaciones laborales y sus tributos supone un perjuicio para las arcas públicas y un lastre para el crecimiento de nuestra comunidad.

La dispersión territorial, la atomización empresarial y la escasez de recursos humanos y materiales dificultan el cumplimiento por parte de la Inspección de Trabajo de las funciones encomendadas en cuanto garante del cumplimiento de las normas laborales. Labores de vigilancia, control y prevención, que por las características de nuestra comunidad, deben verse reforzadas para evitar dumping laboral entre CCAA, y evitar así, que los trabajadores y trabajadoras de Andalucía se vean perjudicados por la falta de cumplimiento de las normas laborales. Más si cabe cuando la mentalidad empresarial de la patronal andaluza sigue estando anclada en el cortoplacismo, en la reducción de costes laborales y en la obtención del beneficio rápido.

Entre los objetivos que nos marcamos desde CCOO de Andalucía se encuentra el comprometer a la patronal andaluza, al Gobierno Andaluz y al resto de instituciones y organizaciones sociales para combatir y a aflorar la economía irregular en nuestra comunidad, y exigir el funcionamiento adecuado de los instrumentos y de las instituciones que velan por el cumplimiento de las normas laborales.

La negativa agenda reformista del Gobierno Central ha generado un cambiante y farragoso marco normativo que sitúa a la clase trabajadora andaluza en un escenario peligroso donde la inseguridad jurídica prima (además de la ruptura de derechos laborales) en las relaciones de trabajo y permite la presencia de abusos empresariales.

CCOO de Andalucía se ha marcado como tarea trabajar para dar mayor seguridad a las relaciones laborales, exigiendo la restitución de derechos e introduciendo mecanismos correctores. Es por tanto necesario conocer bien el escenario y las reglas laborales para poder interpretarlas en beneficio de la clase trabajadora andaluza.

En este sentido, debemos reclamar más recursos, humanos y materiales, para la Inspección de Trabajo en Andalucía. Será tarea del sindicato incidir sobre la planificación anual de las inspecciones, priorizando las destinadas a erradicar el fraude en la contratación, la cesión ilegal de trabajadores y trabajadoras, a garantizar la igualdad de trato, a velar por el cumplimiento de los compromisos con las personas con discapacidad. A su vez tendremos que incrementar el seguimiento a sus objetivos y funciones a través de la Comisión Tripartita de la Inspección de Trabajo en Andalucía y exigir la responsabilidad que le corresponde, tanto en la ejecución de las actas como en el cumplimiento de las sanciones a las empresas

La falta de recursos de la Inspección de Trabajo en Andalucía y la escasa cultura del cumplimiento por el empresariado andaluz facilita que, en mo-

mentos de crisis, se incremente la economía sumergida. Luchar contra el fraude laboral es uno de los objetivos del conjunto del sindicato.

Una gran parte de dicho empleo irregular, se esconde tras la fraudulenta utilización de las modalidades de contratación, de ahí que nos marcamos como tarea sindical, apostar por el orden en el mercado de trabajo andaluz respetando la modalidad de contratación. Igualmente evitar el uso de modalidades contractuales totalmente precarias y perjudiciales para los trabajadores y trabajadoras como son el contrato emprendedor, el contrato a domicilio, el contrato a tiempo parcial, especialmente el temporal, empleando para ello la acción a través de la negociación colectiva.

El objetivo general del trabajo que aquí se presenta, es elaborar una propuesta metodológica para el análisis y la cuantificación de la economía sumergida en Andalucía.

El concepto de “economía sumergida” es un concepto amplísimo que varía según el marco jurídico-institucional imperante en cada sociedad y también según el marco conceptual e ideológico de quién lo utiliza. Lo más significativo a la hora de abordar este estudio fue, por parte de las autoras del mismo, encontrar (sobre todo en los estudios económicos, no tanto en los elaborados desde la sociología), un afán por medir, por valorar el tamaño, por cuantificar cual era la dimensión real de la economía oculta, pero sin haber definido previamente qué se entendía por tal; qué era lo que se estaba midiendo exactamente. En la mayor parte de los estudios sobre la economía sumergida, bien se obviaba una definición profunda o simplemente se utilizaba la definición “común” supuestamente “aceptada por todos”, que desde el punto de vista de las autoras estaba, sin embargo, cargada de contenido ideológico. En efecto, el lenguaje, los conceptos, las reglas, normas y leyes al uso relativos a la economía informal están cargados de metáforas; metáforas que hay que intentar desvelar si no queremos, parafraseando a Pablo Lizcano, que “las metáforas nos piensen”; es decir, que las metáforas construidas en este ámbito consigan eliminar nuestro pensamiento.

Un segundo hecho significativo que es común encontrar al abordar el estudio sobre la economía sumergida es el predominio de los enfoques indirectos y cuantitativos (también llamados macroeconómicos). Estos enfoques, de nuevo, van dirigidos a medir el tamaño de la informalidad pero no dicen nada acerca de: ¿Cuándo surge? ¿porqué? ¿por quién? ¿cómo se desarrolla? ¿cómo evoluciona y porqué? ¿es igual en todos los territorios? ¿tiene las mismas características? ¿qué papel desempeña en cada uno? y muchas preguntas más. Los estudios macroeconómicos pueden ser necesarios pero no son suficientes, sobre todo si lo que se pretende es que puedan ser utilizados como instrumentos (diagnósticos), para elaboración de políticas económicas concretas y eficaces.

Entendemos que el objetivo último de esta serie de estudios es definir propuestas y líneas de actuación en relación a la economía sumergida en Andalucía que permitan diseñar un modelo económico y social para nuestra región más justo, solidario y sostenible. Es decir, un estudio eminentemente práctico, útil y operativo. Ahora bien, cuando se vean las páginas siguientes, llenas de reflexiones “teóricas”, puede dar la impresión de que “con estas alforjas va a ser muy difícil hacer ese camino”; es decir, que tanta reflexión teórica nos puede estar alejando de la “práctica”, del camino correcto para solucionar el problema. No es esta, sin embargo, la opinión de las autoras de este informe. Lo complicado, desde este punto de vista, es precisamente “medir sin definir”, “solucionar sin conocer”; y aunque pueda parecer extraño, una parte fundamental, sino la principal, del trabajo que hay que hacer para poder resolver un problema consiste precisamente en la correcta definición del mismo. “No hay vientos favorables para aquel que no sabe dónde quiere ir”, reza el dicho.

El trabajo que aquí se presenta, pretende ser una humilde aportación a este camino. Se ha avanzado lo que se ha podido –dadas las limitaciones temporales y presupuestarias- en todas las direcciones que se consideraban necesarias: definición del problema, metodología de estudio y cuantificación, elaboración de cuestionario y entrevistas, “pasado” de cuestionarios a representantes sociales, etc.

El resultado, necesariamente limitado, intenta abrir sin embargo un camino (propuesta metodológica) para ir conociendo las características y situación de la economía sumergida en Andalucía.

Una hipótesis de trabajo

La revisión de la bibliografía, las opiniones de expertos y los cuestionarios realizados a algunos representantes sindicales de CCOO de Andalucía (ver capítulo VII, resultados) nos permiten adelantar una primera conclusión hipotética que sería interesante poder demostrar y ampliar en futuros proyectos de investigación.

Esto es, a pesar de las enormes diferencias que existen entre las diferentes actividades englobadas dentro de la llamada economía informal, sumergida o ilegal (trabajo doméstico sin declarar, blanqueo de dinero, fraudes múltiples laborales y fiscales, etc.), en todas ellas se da, al menos en el caso que nos ocupa, Andalucía, un elemento común; a saber: el proceso de abandono por parte del Estado (no sólo central, también autonómico y local) de su tarea de controlar, penalizar e impedir la expansión de esta economía ilegal. El Estado es el último responsable de la existencia y expansión de la economía informal, no sólo porque es él el que define qué se considera formal o informal, sino porque de él depende en último término el que la ley se haga cumplir o no.

Actualmente, lejos de constituir un arcaísmo, una actividad económica propia de los países y territorios de la Periferia, una parte minoritaria de la economía global, la economía sumergida se ha convertido, en el contexto de la globalización, en un rasgo que define a nuestro sistema económico de forma cada vez más estructural. Un sistema que ha sido denominado por algunos como “capitalismo salvaje”, en el cual el “libre mercado”, por fin, ha podido poner de manifiesto su capacidad de autorregulación, esto es, ninguna. La economía sumergida es, por tanto, un fenómeno rabiosamente moderno.

Rotos los mecanismos reguladores de las sociedades tradicionales (Portes, 1995) y libre el capital para poder utilizar a escala planetaria todos los recursos, nuestras sociedades se parecen cada vez más a la distopía (antiutopía) hobbesiana, a la ley de la selva, donde los más fuertes se aprovechan de los más débiles y se apropian de la riqueza y los recursos del planeta. La “cultura” del “todo vale” se ha apropiado en gran medida de nuestro país y los que se suponían que tenían que tener un comportamiento más “ejemplar” están incautados por delitos de robo, prevaricación, blanqueo de dinero, etc. La ilegalidad se ha convertido en un signo de identidad de nuestras sociedades. No es que el sistema capitalista esté funcionando mal en la globalización; más bien, habría que afirmar que lo que sucede es que está funcionando “extraordinariamente” bien, dentro claro está de su lógica, que es la lógica de la acumulación; una lógica contraria a la vida.

En este sentido, la argumentación que suelen utilizar los neoliberales, de que existe tanta economía informal en la globalización porque el Estado está “estrangulando” o “axfisiando” al “libre” mercado, tendríamos que apuntar que ésta es una argumentación esencialmente ideológica. Para las autoras de este informe, es precisamente la decisión de los órganos de poder y gobierno de dejar que las fuerzas del mercado fluyan a su aire sin más restricción que la competencia oligopólica, lo que ha llevado a este predominio de la economía irregular, ilegal, y criminal, a la falta absoluta de valores, excepto el valor supremo, que es el máximo enriquecimiento en el menor tiempo posible, no importan los costes sociales, ecológicos o de cualquier otro tipo que la consecución de este objetivo pueda traer consigo.

No cabe duda de que no todas las “informalidades” son iguales: hay quien delinque para comer; y hay quien delinque para acumular dinero y poder. La economía sumergida más devastadora, es la economía informal criminal; esto es, el blanqueo de dinero, el tráfico de drogas, personas, armas, la corrupción urbanística, etc. Esta economía no sólo pone en dificultad a las arcas del gobierno sino que destruye la democra-

cia y las bases económicas, políticas y sociales de las sociedades que mayoritariamente las albergan. A pesar de ello, suele estar ausente en los estudios económicos sobre la economía sumergida. La otra economía sumergida, la economía informal comúnmente denominada “legal” es mucho más visible, y aunque significativamente menos importante en términos económico-monetarios está mucho más extendida socialmente y afecta de forma más directa a los más pobres de la sociedad. En cualquier caso, y como se apuntaba más arriba, lo más significativo de nuestra época es la expansión de todos los tipos de informalidad.

La crisis, seguramente, puede agravar este problema; sobre todo, cuando las soluciones que se proponen desde el poder para solucionarlas consisten en más desregulación (o la imprescindible: Basilea III, p.e.), más desprotección del trabajo y más privatización; es decir, las mismas políticas que nos han traído a esta situación. Ahora bien, no hay que olvidar, que las burbujas económicas que se han vivido en el pasado reciente (últimos 20 años a nivel mundial) y que han enriquecido de manera extraordinaria a una parte muy minoritaria de la población mundial (también nacional y regional), han sido paralelas a un crecimiento exponencial de la economía ilegal e informal. Por tanto, crisis y expansión de la informalidad son procesos paralelos, pero hay que delimitar muy claramente de qué crisis estamos hablando. La globalización, como se argumenta en el Capítulo II (Evolución de la economía sumergida), es un período de crisis estructural y, por consiguiente, no es de extrañar que crisis, globalización, neoliberalismo y expansión de la economía informal sean procesos paralelos. Formalidad e informalidad tienen unos límites cada vez más difusos en nuestra sociedad.

Estructura del estudio

El estudio está dividido en diez capítulos. Una vez presentado el Informe (Capítulo I: Introducción), el Capítulo II está dedicado a clarificar conceptualmente el término de “economía sumergida”. Como se apuntó ante-

riormente, para las autoras de este estudio, es clave definir el concepto y deslindar la amplísima casuística que comúnmente se engloba dentro del término “economía sumergida”, ya que estamos hablando de prácticas socio-económicas que no tienen absolutamente nada que ver unas con otras: ni los agentes son los mismos, ni su situación en relación al poder es la misma, ni las motivaciones que los llevan a la informalidad pueden homogeneizarse, ni tampoco las implicaciones sociales, políticas y económicas que suponen cada una de ellas. Una definición precisa es por tanto clave, sobre todo porque la ambigüedad sólo favorece al fuerte (y perjudica al débil), ya que es el fuerte el que tiene potestad para definir los conceptos e imponer las metáforas.

El Capítulo III recoge una breve descripción de la evolución de la economía sumergida en la economía-mundo, incluyendo, por un lado, la denominada “no-economía” (o economía fuera del mercado) y, por otro, la economía informal, criminal y no criminal. El capítulo hace un recorrido histórico por el fordismo, momento en el cual la economía informal se expande en las áreas periféricas, resultado del proceso de integración desigual de las mismas en las divisiones nacionales e internacionales del trabajo, para terminar analizando la extensión de la informalidad a nivel mundial en el contexto de la globalización.

El Capítulo IV tiene como objetivo destacar el papel del Estado en la existencia y desarrollo de la economía informal. Las causas de la informalidad no se encuentran sólo en las poderosas fuerzas del mercado, sino que también, y sobre todo (sobre todo, porque no hay mercado sin Estado), el Estado en sus distintas versiones (local, autonómico, global, etc.) contribuye determinadamente en la misma. Dado que el papel del Estado en la configuración (aparición, existencia, desarrollo...) de la economía informal es el resultado de un amplísimo conjunto de políticas (regulatorias, distributivas, asignativas...) en el Capítulo IV sólo se han apuntado brevemente tres ámbitos de actuación política consideradas particularmente relevantes en este momento histórico y para el tema que nos ocupa: la

desregulación financiera, el estímulo de la burbuja inmobiliario-financiera y las reformas laborales.

La conclusión podría ser, como señala Vidal-Beneyto (El Arma del Crimen, El País, 31 enero, 2009) la siguiente:” La corrupción se ha convertido en una pandemia que todo lo infecta, a la que nadie y nada escapa. La corrupción entendida, no sólo ni principalmente, como la utilización abusiva e inicua de las posiciones de poder en provecho de quien las detenta, sino como la falsificación de todos los valores, la perversión sistemática, la impostura permanente en el planteamiento de medios y objetivos. Y añade, “Lo más lamentable, lo más repugnante de esta situación, es la tolerancia, cuando no la complicidad del sistema democrático en su conjunto; es decir, de sus actores políticos, de sus Estados y de sus gobiernos, en una acumulación de falsedades y engaños que sin ellos no podría existir”.

El Capítulo V hace un breve recorrido y resume los resultados de alguno de los estudios y estimaciones realizados sobre la economía sumergida en España y Andalucía.

En el Capítulo VI se desarrolla una propuesta metodológica para seguir avanzando en el conocimiento de esta realidad económica dentro de Andalucía. La propuesta incluye siete líneas de trabajo diferenciadas: 1) el estudio de la “no-economía”; 2) Análisis de la economía criminal; 3) Evaluación del impacto de las reformas laborales en la expansión de la economía informal en Andalucía; 4) Actualización de los análisis macroeconómicos de la economía informal no criminal hechos hasta ahora en Andalucía; 5) Estudios de Sistemas Productivos Locales dentro de región donde la presencia de la economía sumergida está ampliamente reconocida; 6) Estudios de los principales focos sectoriales de economía informal; 7) Un estudio-diagnóstico acerca de la “Feminización” de la informalidad en Andalucía; y por último, 8) El trabajo irregular de los inmigrantes extranjeros en Andalucía.

En el Capítulo VII se presentan los resultados de los cuestionarios realizados para y respondidos por representantes sindicales de CCOO, Andalucía en relación a la informalidad en Andalucía. Las conclusiones, siendo muy interesantes, hay que tomarlas, sin embargo, con precaución ya que no se trata de una muestra representativa. A pesar de ello, la información obtenida con los mismos y con otras entrevistas realizadas, aporta luz acerca de hacia dónde deben dirigirse los esfuerzos en investigación, y esto es lo más importante en el marco de este estudio, que por sus necesarias limitaciones no puede aspirar a más profundidad y detalle.

Finalmente, se presentan la bibliografía y los Anexos.

2

**LA DEFINICIÓN DE ECONOMÍA SUMERGIDA:
ALGUNOS PROBLEMAS ¿TERMINOLÓGICOS,
CONCEPTUALES O IDEOLÓGICOS?**

2

LA DEFINICIÓN DE ECONOMÍA SUMERGIDA: ALGUNOS PROBLEMAS ¿TERMINOLÓGICOS, CONCEPTUALES O IDEOLÓGICOS?

Introducción

Es común encontrar en la bibliografía sobre el tema la idea de que el concepto de economía sumergida, ilegal, oculta, etc. es una construcción social y, por tanto, susceptible de variar en el tiempo y en el espacio/territorio. Es decir, que depende del marco jurídico-institucional imperante en cada sociedad. Lo que es menos común, sin embargo, es, el reconocimiento, en primer lugar, de que este concepto no sólo es arbitrario sino cargado de ideología y, por tanto, constituye un arma en la lucha por el poder; y, en segundo lugar, el reconocimiento de que el propio marco jurídico-institucional imperante en cada sociedad es el resultado de una determinada distribución del poder en dicha sociedad.

El objetivo de este capítulo es, precisamente, poner de manifiesto que el lenguaje, los conceptos, las reglas, normas y leyes al uso relativos a la economía informal no son neutrales y, por tanto, es fundamental conocer el sesgo ideológico de los mismos para poder comprender la realidad y evitar, parafraseando a Pablo Lizcano, que “las metáforas nos piensen”; es decir, que las metáforas

construidas consigan eliminar nuestro pensamiento. El ámbito de la economía sumergida está lleno de metáforas; intentemos desvelar algunas de ellas.

2.1. Antes de definir qué es “Economía Sumergida” tenemos que empezar definiendo qué es “Economía”

En efecto, la “arbitrariedad” que caracteriza al concepto de economía *sumergida, irregular u oculta* no sólo afecta a este o a estos conceptos sino que, como bien ha puesto de manifiesto José Manuel Naredo en su libro “La economía en evolución” (1987), el concepto mismo de economía es un concepto socialmente construido y también, plagado de metáforas.

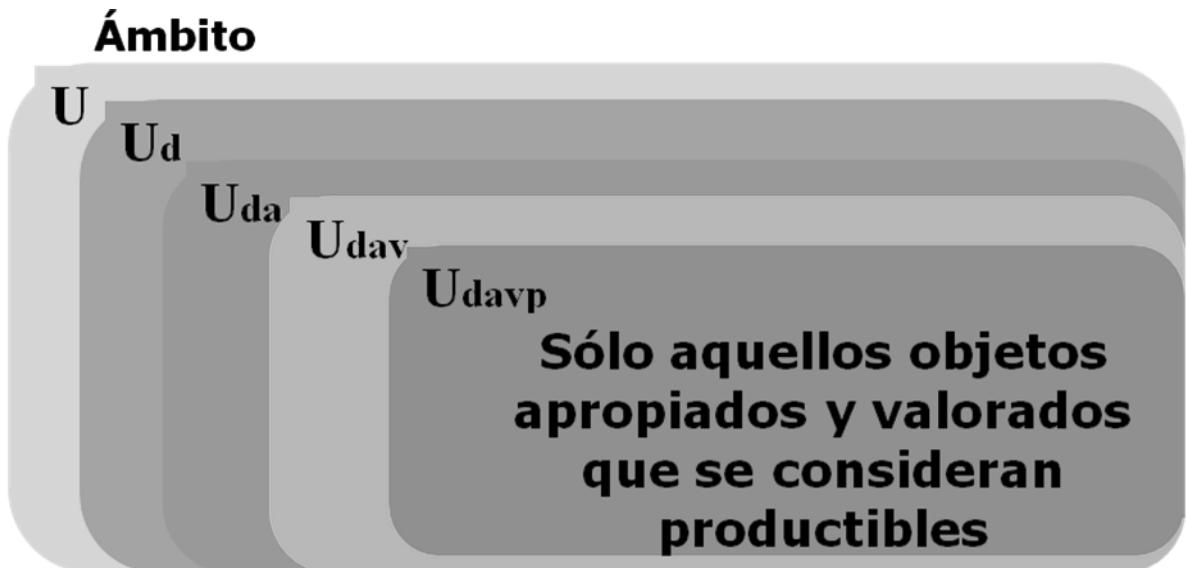
Así, señala Naredo, la economía ha sufrido una metamorfosis significativa desde su nacimiento y, entre otros aspectos, ha ido, por ejemplo, reduciendo progresivamente su ámbito desde la consideración como obje-

tos económicos de todos aquellos objetos que componen la biosfera y los recursos naturales hasta el estado actual en el que, con la llegada del capitalismo, sólo se consideran objetos económicos aquellos objetos útiles para el ser humano, que han sido, además, apropiados, valorados y producidos. Es decir, que desde una visión amplia de lo económico, que trasciende los valores mercantiles, la economía ha ido circunscribiendo su ámbito de estudio y actuación a aquellos bienes y servicios que pueden ser mercantilizados, es decir, apropiados, valorados monetariamente y producibles, o lo que es lo mismo, que nacen o se incorporan al ámbito de lo económico cuando surge el valor monetario asociado a ellos, y se extin-

guen como bienes económicos cuando dejan de tener valor en el mercado.

Así, señala Naredo (Figura 1), “Partiendo de la visión aristotélica de la economía en la que son considerados objetos económicos todos aquellos objetos que componen la biosfera y los recursos naturales (U). Las sucesivas limitaciones irían definiendo la economía como aquella ciencia que estudia sólo aquellos objetos directamente útiles para el hombre (Ud); la limitarían, posteriormente, a los objetos directamente útiles que han sido apropiados (Uda), a los que han sido apropiados y valorados (Udav) y, finalmente, los que son útiles para el hombre, han sido apropiados, valorados y productibles (Udavp)” (Naredo,1987).

Figura 1. Los objetos útiles y su relación con la idea usual de sistema económico

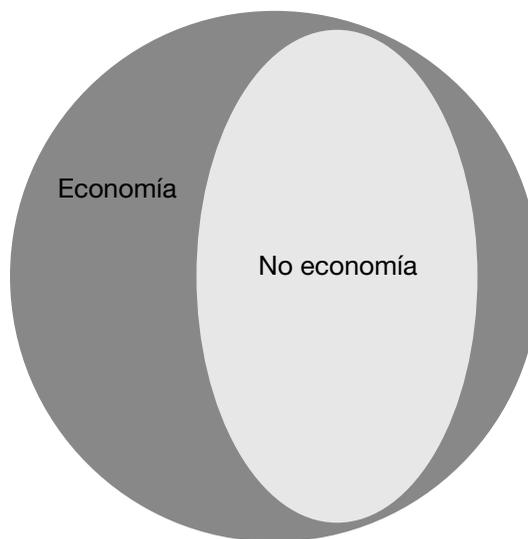


Por tanto, la economía convencional sólo considera “económicos” aquellos bienes que han sido apropiados (controlados o regulados), valorados (cuantificados y medidos en términos monetarios) y que son reproducibles en el sentido anteriormente señalado. En efecto, las cuentas nacionales establecen qué actividades económicas “crean riqueza” y cuáles no y, por tanto, no deben ser consideradas actividades económicas en sentido estricto; esto es, “económico” es sinónimo de “mercantil” o mercantilizado. Una actividad económica como la labor de las amas de casa no está mercantilizada y, por tanto, se supone que al no asociarse a valores monetarios no crea riqueza y que no puede ser considerada actividad económica en sí misma. Esto supone la asunción de un determinado y muy concreto concepto de riqueza.

A la hora de definir qué es la economía sumergida debemos, por tanto, hacer una primera distinción entre lo que se considera “economía” y lo que es “no economía” según el enfoque convencional. En el caso específico de este estudio, estas dos categorías las denominaríamos “economía” y “economía fuera del mercado” o “economía de subsistencia” (Ver figura 2)¹.

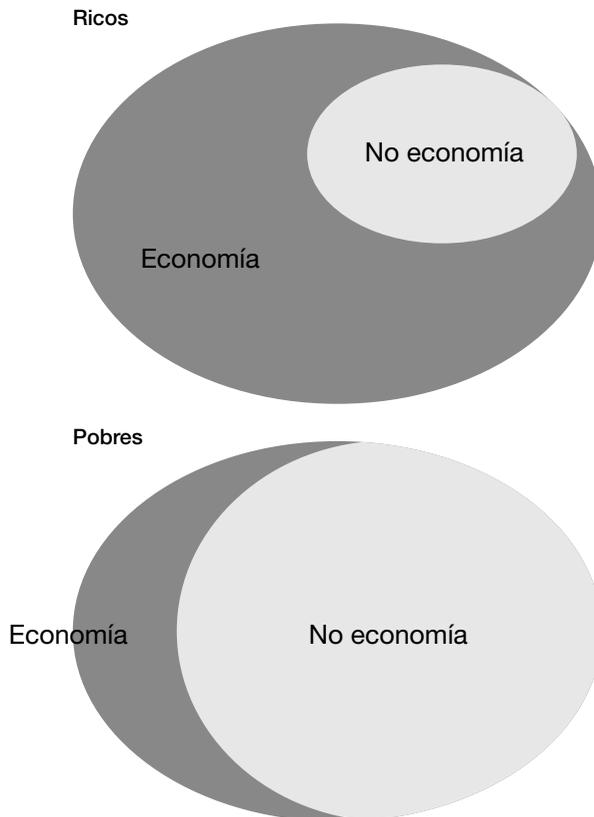
1. Es cierto que la economía convencional habla de “economía” de subsistencia o “economía familiar”, pero este tipo de economía se considera marginal, subsidiaria y, por tanto, irrelevante, al menos para la Economía (con mayúsculas).

Figura 2. Economía vs. “no economía” según el enfoque económico convencional



Desde un punto de vista histórico, ha habido un proceso de mercantilización creciente de ámbitos cada vez más amplios de la economía, y de la vida, en general. Cada vez más actividades han sido consideradas como “creadoras de riqueza y de valor” en virtud del mecanismo del mercado. En este sentido, y a diferencia de lo que anteriormente se señalaba siguiendo a Naredo (en relación a la relación entre economía y naturaleza), se ha ido ampliando el ámbito de lo que se considera “económico”, “que crea valor” (igual a valor monetario), a medida que se han ido mercantizando cada vez más actividades.

Figura 3. Peso de la Economía y de la “No economía” en los países ricos y en los países pobres



En los países pobres, la considerada² “no economía” ha sido, y sigue siendo, una fuente fundamental de subsistencia para la mayoría de la población. Nos referimos, por ejemplo, a la agricultura de autoconsumo, al trueque,

2. Decimos “considerada” y no “llamada” porque en realidad no se la denomina así (“no economía”) sino que simplemente tiende a ignorarse, a hacer como que no existe, a negar su visibilidad porque resulta incómoda. Constituye un tabú social, no se habla de ella, sobre todo en los países ricos; en los países pobres, la sociedad está absolutamente familiarizada con este tipo de economía.

etc. La importación desde los países pobres de las categorías conceptuales y de pensamiento de los países ricos, en el proceso de expansión internacional del capital, convirtió lo que era el modo tradicional y “normal” de gestión económica en “no economía”, del mismo modo que transformó a estos países, como señala Delgado (2005) como por arte de magia, en países a partir de entonces calificados como atrasados, sin civilizar, y subdesarrollados en relación a los países de referencia, que pasaron a ser los países del norte, autodenominados desarrollados.

2.2. Economía formal o legal vs. Economía informal o ilegal

Una vez definido lo que se considera economía y “no economía” (economía familiar, de subsistencia o fuera del mercado) para la economía convencional, tendríamos que distinguir entre economía formal o legal y economía informal (no-formal) o ilegal (Figuras 3 y 4).

Figura 4. Economía formal-legal vs economía no-formal o ilegal

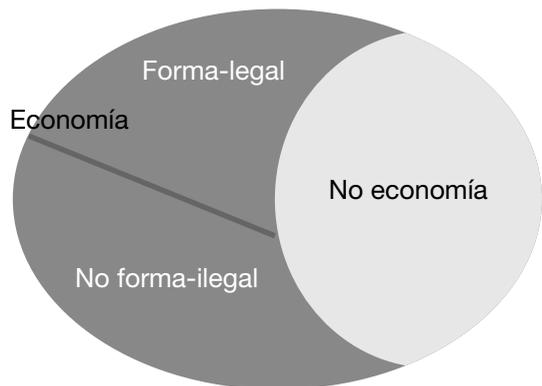
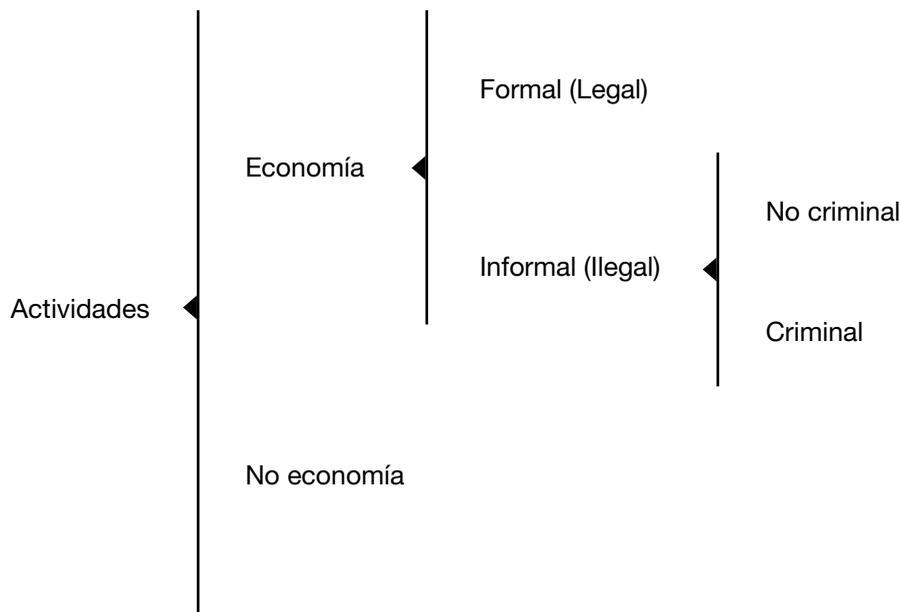


Figura 5. Definición de economía sumergida

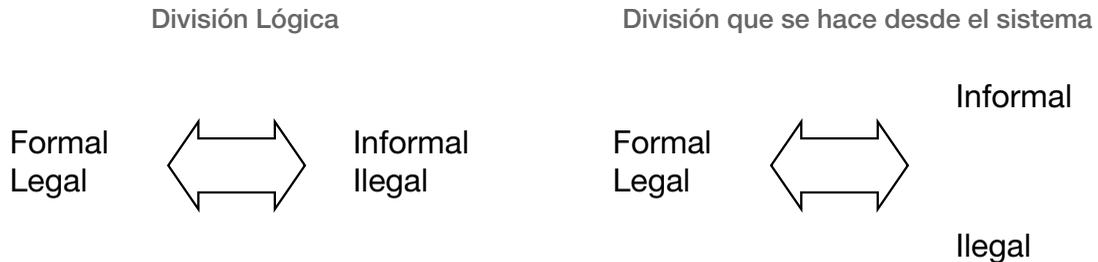


La economía formal es el conjunto de actividades consideradas económicas que cumplen las leyes o normas establecidas. La economía no formal (o informal) está conformada por el conjunto de actividades económicas que no cumplen las leyes establecidas, y se la debería denominar, por contraposición a la economía formal o legal, como economía ilegal. Para nosotras, por tanto, toda la economía no formal, es decir que no cumple las reglas y leyes, es por definición ilegal puesto que supone una vulne-

ración de la ley (de alguna ley). Es decir, que tendríamos por un lado la “economía legal” y por otro la “economía ilegal”.

En principio si formal equivale a legal, informal debería equivaler a ilegal. Y aquí encontramos un primer equívoco terminológico, que para nosotras está cargado de determinada ideología. A saber, la terminología común en la literatura identifica formal con legal pero diferencia, sin embargo, entre informal e ilegal (Figura 6).

Figura 6. Definición de economía formal e informal



Esto parece absurdo, ya que si formal y legal son sinónimos, sus contrarios –informal e ilegal- también tendrían que ser sinónimos para no dar lugar a equívocos, pero aquí la economía (y la sociología) convencional realiza un juego de malabares distinguiendo entre actividades informales e ilegales o criminales.

Según nos presenta la versión convencional, la economía informal incluiría todas aquellas actividades que, siendo legales no cumplen las reglas tributarias, laborales, etc.. que existen en ese país o territorio. A pesar de no cumplir las reglas, se consideran “legales” ya que, de acuerdo con este esquema de pensamiento, la informalidad deviene del proceso de producción y no de los bienes o servicios producidos en sí mismos. Así, se señala: “los alimentos, la ropa y los servicios de guardería infantil son productos legales pero pueden ser producidos tanto legalmente como de forma irregular. Estas actividades no son intrínsecamente ilegales pero violan alguna regla no-criminal o alguna ley, fiscal, laboral etc. Las actividades ilegales, por el

contrario, pertenecen a esta categoría por el estatus jurídico de los bienes y servicios producidos en sí mismos y no por el proceso de producción, por ejemplo, el tráfico de drogas o personas, el blanqueo de dinero, o algún tipo de prostitución. En este caso se trata de actividades delictivas no por la forma como se llevan a cabo sino por la actividad en sí.

Desde el punto de vista de las autoras de este estudio, la utilización de este lenguaje oscuro y confuso se debe a varias razones. En primer lugar, los estudios sobre la economía informal o sumergida tuvieron su origen a principios de los años 70 cuando la Organización Internacional del Trabajo decidió llevar a cabo una serie de trabajos sobre el mercado de trabajo en algunos países del Tercer Mundo. En estos países, se puso de manifiesto el peso mayoritario de la llamada economía “fuera de la ley” o “fuera de las reglas o normas”. En el epígrafe siguiente, “Evolución de la economía sumergida”, se dan algunas razones que explican esta si-

tuación, pero ahora sólo señalaremos que este peso abrumador de la economía fuera de la ley en los países periféricos es básicamente el resultado de la incapacidad del sistema económico de absorber a la población excedente de la economía tradicional o de subsistencia.

En este contexto, si el carácter de ilegalidad se hubiera asociado tanto a los productos como a los procedimientos o procesos, un porcentaje muy, muy elevado de las economías periféricas de estos países hubiera debido denominarse economía ilegal, cuestión ésta políticamente poco presentable, cuando la mayoría de la población se encontraba en esa situación no por propia voluntad sino por necesidad. Para “presentar” esta realidad, se optó entonces por utilizar el término de economía informal frente al de economía ilegal, y de este modo se evitaba presentar a la víctima como culpable. Hasta qué punto los Estados son conscientes de la injusticia de esta situación que permiten de forma abierta la realización de estas actividades “ilegales” suavemente denominadas informales.

A esta razón hay que añadir el deseo expreso por parte de la economía convencional de ocultar unos mecanismos crecientemente utilizados por las grandes empresas en la globalización consistentes en la externalización de la ilegalidad. A saber, es cada vez más frecuente que las grandes empresas subcontraten gran parte de su actividad a otras empresas o a trabajadoras y trabajado-

res “domésticos” como una forma de abaratar costes, incrementar su flexibilidad y evitar determinadas exigencias legales laborales y fiscales. Las actividades que ellas realizan pueden ser perfectamente legales, esto es, pueden estar dedicadas a la producción de zapatos, textiles o lavadoras, pero el modo como se lleva a cabo la producción a lo largo de la cadena de valor puede incurrir en numerosos delitos fiscales y laborales. Así, por ejemplo, una gran empresa que produce bienes manufacturados y cumple todos los requisitos legales laborales y fiscales pero declara sus ingresos en paraísos o semiparaísos fiscales o subcontrata a empresas de la periferia que utilizan mano de obra infantil, sus productos son totalmente “legales”, su actividad es totalmente legal, pero sus procedimientos son ilegales o incluso criminales. La empresa no se dedica ni a la prostitución, ni al tráfico de drogas ni nada similar, pero su actividad es criminal, sólo que ha conseguido “externalizar” la criminalidad. De esta forma, al definir la ilegalidad o criminalidad en función del producto y no del proceso, o del proceso y del producto, se están ocultando importantísimos mecanismos de evasión legal que han proliferado de forma extensa en la globalización de manos fundamentalmente de los grandes capitales. De esta forma, el lenguaje académico, más que ayudar a desvelar los mecanismos de explotación laboral y de evasión fiscal más actuales lo que está haciendo es ocultándolos y encubriéndolos, poniéndose así al servicio del poder.

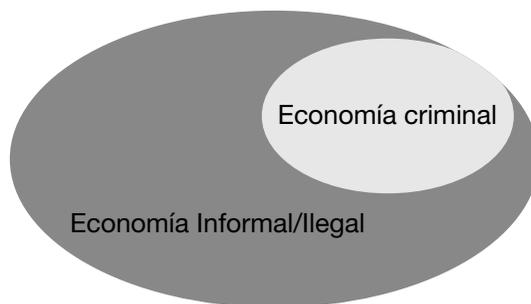
Desde un punto de vista metodológico, por tanto, habría que considerar también los procedimientos y no sólo el producto final a la hora de considerar una actividad económica como criminal o no criminal, de ahí que sea imprescindible elaborar nuevas metodologías que permitan la visibilidad de estas actividades ilícitas y criminales bien ocultas con las “nuevas ingenierías laborales y fiscales” desarrolladas en la globalización.

2.3. La Economía criminal como subconjunto de la Economía informal o ilegal

¿Qué diferencia las actividades informales de las actividades criminales?

En principio toda actividad criminal es informal ya que vulnera la ley y en este trabajo hemos definido la economía informal como aquella actividad económica que no cumple las leyes establecidas. Para las autoras del estudio, por tanto, la economía criminal es un subconjunto de la economía informal o ilegal (Figura 7).

Figura 7. Definición de economía criminal



Existen distintos criterios o enfoques a la hora de definir qué es la economía criminal:

- a. El enfoque jurídico: se definen como actividades económicas criminales aquellas que establece la ley como tales; en general, están incluidas el tráfico de drogas, la prostitución, el comercio de armas, el blanqueo de dinero, etc. En este caso la frontera entre ilegalidad y criminalidad está más o menos nítida ya que es la que establece la ley.
- b. El enfoque económico: desde este punto de vista la diferencia entre economía informal y economía criminal es más bien una cuestión de magnitud. Así, por ejemplo, la utilización de la mano de obra inmigrante sin legalizar sería un caso extremo de segmentación del trabajo. Bajo este enfoque los límites entre informalidad y criminalidad se difuminan más.
- c. El enfoque político: bajo este enfoque cada día están menos claras las fronteras entre lo informal y lo criminal así como cada día están menos claras las fronteras entre lo formal y lo informal; el mercado de trabajo es paradigmático en este sentido.

Desde el enfoque más convencional, sin embargo, se tiende a considerar la economía criminal (aquella en la que las mercancías y/o los servicios están fuera de la ley)

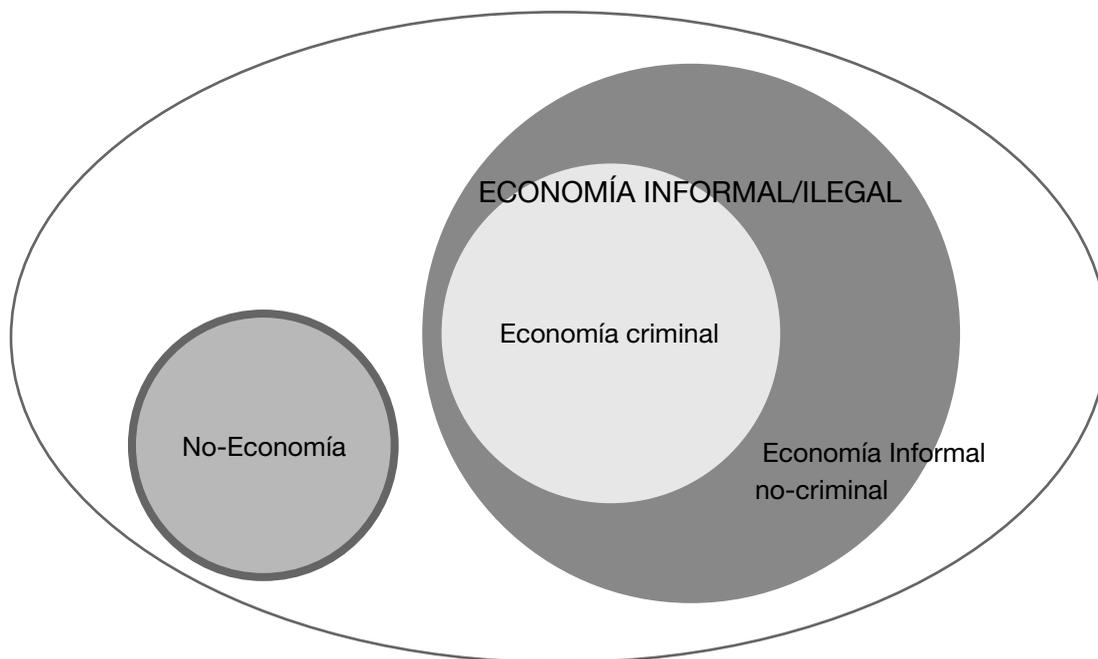
como algo cualitativamente distinto y separado de la economía informal, quedando su estudio, por tanto, fuera del ámbito de la economía y más en el campo de estudio y actuación de la jurisprudencia. Así, cuando se trata de recaudar fondos desde los órganos económicos del Estado, se tiende a centrar la atención en la llamada economía informal (aquellas cuyos procedimientos están fuera de la ley), dejando para los jueces actividades que van desde el blanqueo de dinero hasta la evasión de impuestos en paraísos fiscales. De este modo se escapa del estudio de la economía un ámbito muy importante de informalidad.

2.4. La Economía Sumergida

A todos estos conceptos, se une un nuevo concepto que es el de economía sumergida. En este estudio, se ha definido economía sumergida como aquel subconjunto de la economía que integra:

- Las actividades consideradas como “no economía”
- Las actividades informales/ilegales no criminales, y
- Las actividades informales/ilegales criminales

Figura 8. Definición amplia de economía sumergida



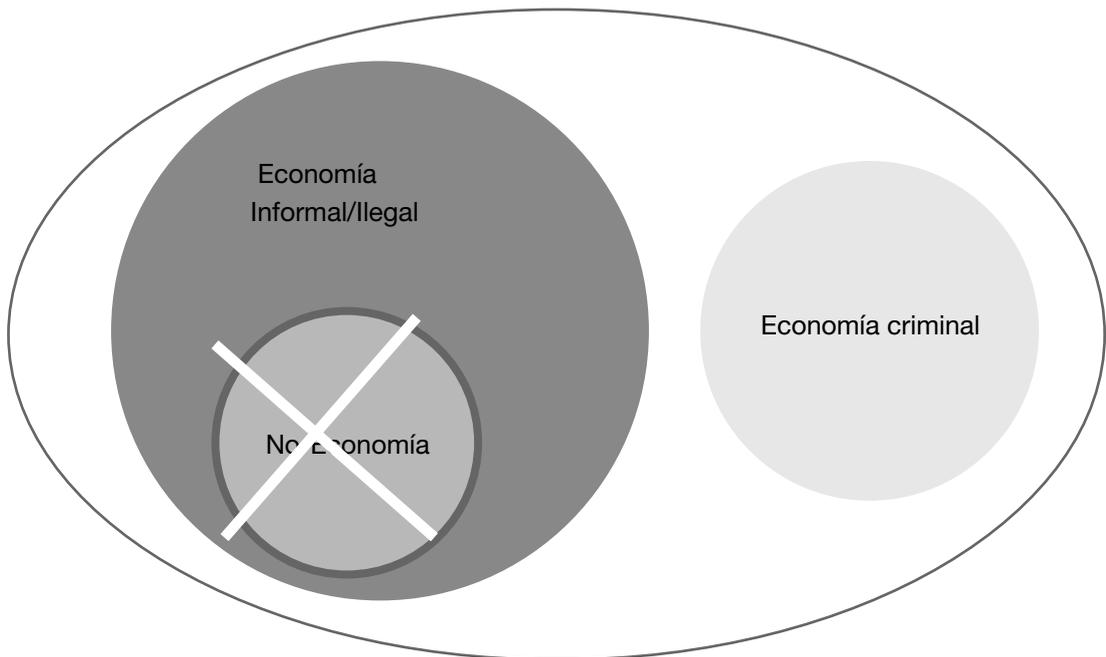
En primer lugar, ¿Porqué incluimos la no economía como economía sumergida?

Incluimos la no-economía dentro del conjunto de la economía sumergida porque esta actividad económica se encuentra fuera de los circuitos del mercado y, como tal, es una actividad invisible, oculta, sumergida, aunque su papel en la sociedad sea clave, tanto desde un punto de vista económico, como político y social. Por esta razón, consideramos que, en primer lugar, debería evitarse

la connotación negativa que existe respecto a la misma; y, en segundo lugar, habría que hacerla visible. Habría que darle un sitio más importante en los estudios sobre la economía sumergida y no menospreciarla o considerarla irrelevante como comúnmente hace la economía convencional.

En efecto, hay por parte del sistema una intención clara de hacer oculta este tipo de actividad económica (como se representa en las Figuras 9 y 10).

Figura 9. Una definición reducida de economía sumergida (a)



A nuestro modo de ver, la economía convencional intenta ocultar este tipo de actividad económica fundamentalmente por dos razones.

En primer lugar, porque reconocer la existencia de este tipo de actividad de fuera del mercado supondría para el sistema reconocer el fracaso del “modelo convencional del crecimiento”, que supone que existe un camino único hacia el desarrollo –que es el camino que han recorrido los países y regiones que hoy se autodenominan desarrollados. El modelo de desarrollo implantado en los países pobres, sin embargo, se muestra incapaz de absorber esta economía fuera del mercado que aparece así como un duro recordatorio de que el desarrollo “al modo del Norte” no es extensible a escala planetaria.

La idea de que una vez implantado el capitalismo en los países de la Periferia, esto es, integrados éstos en la economía internacional, se iba a producir un desarrollo industrial en estos últimos similar al acontecido en los países del norte, y que éste iba a absorber a la población expulsada del campo y a la población que hasta entonces había funcionado económicamente al margen del mercado, no se ha cumplido en absoluto. Lejos de converger hacia un modelo y estructura económica únicos, similar a la de los países y regiones ricas, estas economías periféricas muestran una resistencia feroz a superar el tan característico dualismo, nacido a partir de la conexión de estas economías

periféricas con las economías centrales. La economía fuera del mercado es vista así, por la economía convencional, como un fracaso (cinismo); una expresión clara de que existe un CAPITALISMO CENTRAL y un CAPITALISMO PERIFÉRICO, cualitativamente distintos pero complementarios, y que ES NECESARIO OCULTAR si no se quiere poner en evidencia toda la ideología del modelo.

Como se puede ver en las Figuras 9 y 10, la economía convencional trata de ocultar total o parcialmente esta economía. Totalmente, reconociéndola como “no economía”, y por tanto, ignorándola (Figura 9); y parcialmente, considerándola como parte de la economía informal (Figura 10), dentro de la economía sumergida, cuando este tipo de actividades no pueden considerarse informales ya que no incumplen ninguna ley o norma precisamente porque se llevan a cabo fuera del mercado. Al incluirla dentro del grupo de actividades calificadas como informales, sin embargo, se niega su carácter específico, legal, y políticamente molesto.

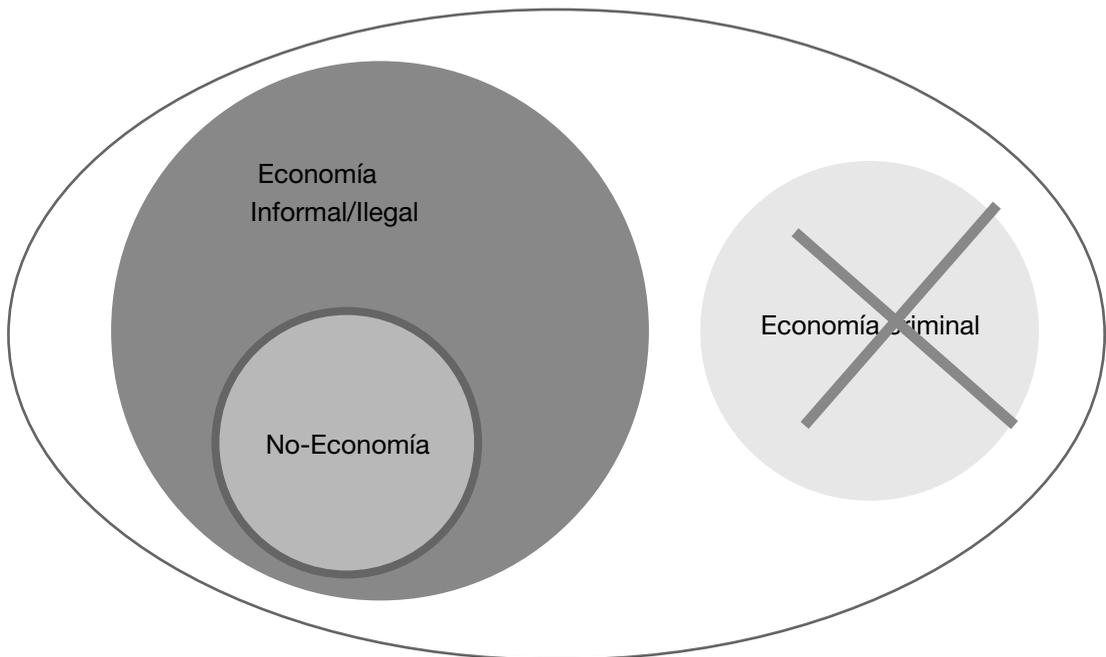
En segundo lugar, el sistema trata de mantener oculto este tipo de economía de fuera del mercado porque, cada vez más en los países ricos, se está convirtiendo en una alternativa al modo convencional de gestión económica. Nos referimos a la denominada por algunos sociólogos ingleses como “economía de autoaprovisionamiento” que consiste en el aprovisionamiento de bienes y servicios dentro de los mismos hogares

-en sentido amplio (i.e. cultivo de huertos en los jardines, reparaciones domésticas, etc.). Esta no-economía encuentra cada vez mayor respaldo en los países del Norte, sobre todo entre grupos sociales de renta media y media-alta urbanos, jóvenes “antisistema” y también entre los llamados “neo-rurales”; esto es, jóvenes con formación que han escogido volver al mundo rural por razones fundamentalmente ideológicas de rechazo al sistema económico vigente, que, por otra parte, le ofrece tan pocas posibilidades.

¿Por qué incluimos la economía criminal de forma explícita dentro de la economía sumergida?

Como se señaló anteriormente, la economía convencional trata de marcar una diferencia bastante nítida entre economía informal y economía criminal, haciendo de esta última un ámbito de estudio, trabajo y control más propio de la jurisprudencia que de la propia economía (Figura 10).

Figura 10. Definiciones reducidas de economía sumergida (b)



Dese el enfoque que aquí se plantea, sin embargo, los estudios económicos sobre la economía sumergida deberían dedicar mucha más atención a la llamada economía criminal, fundamentalmente por dos razones:

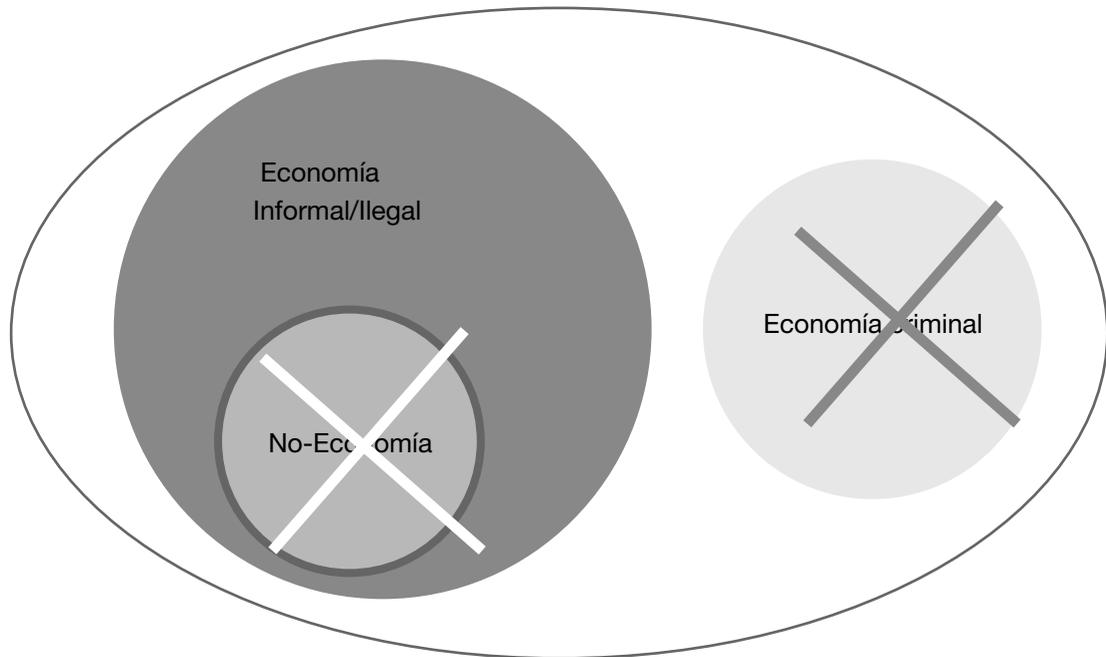
- En primer lugar, porque en términos económico-monetarios es probablemente mucho más significativa que el conjunto de toda la economía informal
- En segundo lugar, porque el objetivo de la misma no es la subsistencia sino el enriquecimiento por el enriquecimiento mismo, con una falta total de escrúpulos.

Por ambas razones, pensamos, el estudio de esta economía tiene que ser imprescindible si se quiere conocer la economía sumergida dentro de un territorio. Otra cuestión diferente es si se quieren conocer las condiciones de trabajo o proponer medidas para el desarrollo de un trabajo digno; entonces nos estaríamos refiriendo a un tipo de informalidad mucho más concreta. Pero cuando el estudio se refiere a la economía sumergida, es imprescindible visibilizar esta parte criminal de la economía. No dejarla al margen, como si se tratara de una actividad competencia exclusiva del poder judicial. ES UNA ACTIVIDAD CRIMINAL, PERO TAMBIÉN ES UN DELITO ECONÓMICO, y hay que tratarlo y estudiarlo como tal.

La economía convencional, para justificar la falta de “interés” que muestra por esta parte de la economía sumergida suele argumentar que el sesgo es debido a que la preocupación principal se ha centrado en el “empleo digno”, en las condiciones precarias del trabajo y por este motivo se hace menos hincapié en la economía criminal. Pero este argumento es bastante poco convincente.

Primero, porque si lo que interesa es el fraude laboral, la precariedad en el trabajo o el fraude fiscal, debería definirse el objetivo del trabajo de forma clara; es decir, habría que especificar que no es un estudio sobre la economía sumergida, en general, sino sobre la economía informal no criminal. En segundo lugar, al hacer equivalente el concepto de economía sumergida con el de economía informal no criminal, esto es, al excluir de facto a la economía criminal cuando se hace un estudio sobre la economía sumergida, el sistema está ocultando una parte muy significativa de la economía sumergida; la economía sumergida más próxima al poder económico.

Figura 11. Definiciones reducidas de economía sumergida (c)



La definición de economía sumergida que se muestra en la Figura 12, del Consejo Económico y Social de Andalucía, es representativa de la definición que hace la economía

convencional de “economía sumergida”. Por tanto, es también paradigmática de todos los sesgos conceptuales-ideológicos que hemos analizado en este epígrafe.

Figura 12: “La economía sumergida en Andalucía” Fuente: Consejo Económico y Social.

Una definición convencional de economía sumergida

De acuerdo con el criterio económico-contable, la economía sumergida comprendería, en principio:

- a. La producción legal de bienes y servicios que se oculta deliberadamente a las autoridades públicas con el objeto de evitar impuestos o cargas análogas. A este tipo de actividades productivas se le suele denominar Producción Legal No Declarada (PLND) y constituye el componente principal de la economía sumergida, cualquiera que sea el criterio seguido para su estimación.
- b. La producción de bienes y servicios ilegales
- c. Los ingresos en especie encubiertos. La ocultación de estos ingresos puede realizarse de distintas formas, ya sea sobreestimando los gastos de representación o utilizando con fines privados el material, así como su sustracción, realizados por los asalariados en su lugar de trabajo.

Aplicando, pues el criterio económico-contable puede esquematizarse en qué consiste la economía sumergida: la primera, la producción incluida dentro de la economía informal, que por no ser objeto de intercambio en el mercado y no contar, por tanto, con el dinero como instrumento de cambio, se deja al margen de los intentos de estimar la economía sumergida. Las otras dos sí que forman parte de la economía sumergida: una es la producción legal que se oculta conscientemente a las autoridades con el objeto de evadir impuestos o incumplir regulaciones, otra la producción de bienes y servicios declarados ilegales en las normas de cada país.

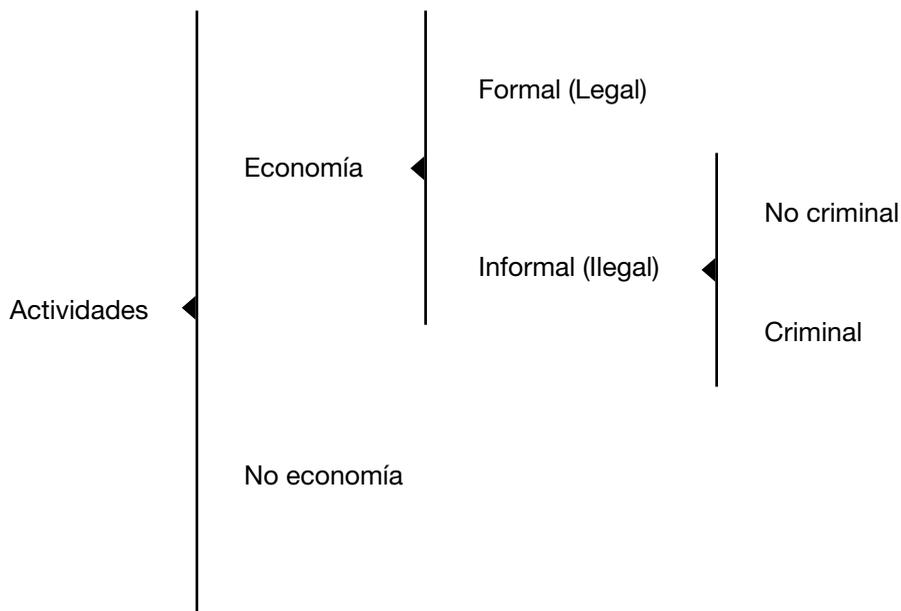
Resumiendo, desde el enfoque utilizado en este estudio, podemos sintetizar las siguientes definiciones:

- Economía sumergida: toda aquella actividad económica no visibilizada; esto es, ignorada, no medida y/o no cuantificada
- Economía informal: toda aquella actividad económica que no cumple la ley o norma y, por tanto, debería considerarse ilegal
- Economía formal o legal: la actividad económica que cumple todos los requisitos legales
- Economía criminal: actividad económica ilegal o informal tipificada jurídicamente como tal

- No-economía: similar al concepto de economía de subsistencia; esto es, economía “fuera del mercado formal”, que no puede considerarse ilegal, desde el punto de vista de este estudio, bien, porque no está monetarizada, es decir no forma parte del mercado, o bien porque las autoridades públicas deciden ignorarla por imperativo económico, político y social, ya que el sistema es estructuralmente incapaz de absorberla o integrarla. Una ley que definiera como ilegal al 70-90% de su actividad económica, es una ley fuera de contexto; esto es, una ley y unos conceptos jurídico-económicos importados que no responden a la realidad de ese territorio. La economía convencional la considera generalmente economía informal.

Repetimos aquí la Figura 5, a modo de síntesis.

Figura 5. Definición de economía sumergida



3

LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA

3

LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA

3.1. La evolución de la No-economía

Es común encontrar en la bibliografía sobre esta materia la identificación entre economía de subsistencia (o no-economía, según la considera la economía convencional) y economía informal. Como se ha intentado argumentar en este trabajo, la economía de subsistencia es una economía que se desenvuelve en los márgenes del mercado y, por tanto, no puede ser informal ya que no vulnera ninguna ley, porque ninguna ley la regula.

La economía de subsistencia forma parte de la economía sumergida puesto que permanece oculta, invisible, no reconocida, tanto para el Estado y sus mecanismos reguladores y de control, como para la sociedad en su conjunto. Como se ha señalado anteriormente, no toda la economía sumergida es ilegal, informal o criminal. Existe una economía sumergida que constituye un medio de vida fundamental para gran parte de la población, sobre todo en los países pobres. Por otro lado, en los países ricos, la llamada

economía de autoaprovechamiento tiene cada vez mayor aceptación social y se plantea como una forma alternativa de gestión económica. Ambas economías alternativas a los circuitos mercantiles podrían tener un papel fundamental en el mantenimiento y la posible reconstrucción de los circuitos económicos y sociales que se han roto y deteriorado con el capitalismo.

El problema de esta parte de la economía sumergida es que constituye un “estorbo” para la economía formal, aunque esta afirmación habría que matizarla. En cuanto a la economía de autoaprovechamiento, no cabe duda de que constituye un elemento molesto para la economía formal, ya que es un desafío a la misma. Por otro lado, la economía de subsistencia, presente sobre todo en los territorios pobres, constituye más un “estorbo” para la CIENCIA económica convencional (como vimos anteriormente, su existencia pone en entredicho la supuesta universalidad del modelo de desarrollo del Norte) que para la economía en sentido estricto, ya que la relación entre esta economía de subsistencia o no-economía y la

economía formal, en los territorios periféricos, es más de complementariedad que de oposición.

En efecto, si bien es cierto que en el proceso de expansión del capital, la implantación de la cultura del valor de cambio y del beneficio individual se logró a costa de la destrucción de todas aquellas actividades y modos de producción que se le oponían, también es cierto, que el capital ha utilizado y subordinado estas actividades y modos de producción “arcaicos” en la medida en que le podían ser útiles según las necesidades concretas de acumulación. En este sentido, esta economía fuera del mercado puede desempeñar, y desempeña de hecho, dos funciones importantes y complementarias de la economía formal (que no son necesariamente excluyentes); a saber, una función de refugio y otra de reserva.

1. Como refugio, esta economía paralela aporta un medio de vida y de sustento para los más pobres. Esta economía ha sido el recurso de todos aquellos con dificultades para acceder a los circuitos formales de actividad económica. El dualismo o dualización, como se señaló con anterioridad, ha sido un rasgo característico de las economías subdesarrolladas que han visto cómo su integración en ámbitos económicos más amplios daba lugar al desarrollo dentro de sus países/territorios de un sector moderno, productivo y vinculado al capital foráneo (enclaves)

que mantenía ninguna conexión, en la mayoría de los casos, con la economía local/doméstica, caracterizada por su “arcaísmo”. Esta economía fuera del mercado era la “que daba de comer” a la mayoría de la población; una actividad económica que no tenía nada que ver con las actividades altamente rentables y productivas conectadas al exterior. Este dualismo era un fenómeno, hasta hace relativamente poco tiempo, inexistente en las áreas centrales ya que el desarrollo urbano-industrial más o menos endógeno permitió la creciente mercantilización de las actividades económicas y la absorción de la población antes vinculada a las actividades más tradicionales. La modernización en las áreas periféricas, sin embargo, no fue un proceso endógeno sino un proceso exógenamente inducido. No es que fuera parcial, no; no es una cuestión de magnitud, cuantitativa, es que fue un proceso cualitativamente distinto. Su modernización/integración fue un proceso dirigido desde y para el beneficio de las áreas centrales, de ahí que se crearan estructuras económicas diametralmente opuestas y estructuralmente complementarias con las economías centrales. Era la existencia de este sector sumergido, mayoritario, lo que permitía ese desarrollo industrial de enclave tan escasamente integrador.

2. Complementario de la función anterior, aunque diferenciado, es el papel de esta economía invisible, sumergida, como re-

serva de mano de obra para el sector formal. Una especie de desempleo oculto; un “ejército industrial de reserva” enorme y siempre disponible que permite a las empresas del sector formal utilizarla de forma barata y precarizada.

Es muy difícil estimar en términos cuantitativos cual es el peso de esta economía fuera del mercado tanto en los países/territorios ricos como en los pobres. Esto se debe a varios motivos.

En primer lugar, la mayor parte de la bibliografía y de los estudios empíricos realizados en esta materia, identifican este tipo de economía con la economía informal y, por tanto, es imposible conocer qué parte corresponde exactamente a la economía fuera del mercado y cuál es la parte correspondiente a la economía informal en sentido estricto. En segundo lugar, como se quiere considerar una economía marginal (incluso en los países periféricos!) y “tendiente” a desaparecer, no parece que tenga mucho interés ni científico, ni económico ni político su análisis y cuantificación. Por último, dado que la economía de subsistencia, sobre todo en los territorios pobres es, como se acaba de señalar, funcional y subordinada respecto a la economía formal, la economía convencional prefiere ocultarla, hacer como que no existe, invisibilizando de este modo las relaciones de explotación.

Mención aparte merece el trabajo reproductivo llevado a cabo por las amas de casa en

el hogar. Como se señaló en la primera parte de este documento, ha habido un proceso histórico de mercantilización creciente de ámbitos cada vez más amplios de la economía, y de la vida, en general. Cada vez más actividades han pasado a ser consideradas como “creadoras de riqueza y de valor” en virtud del mecanismo del mercado. Desde todos los ámbitos políticos y económicos se habla actualmente de “yacimientos de empleo”, “afloración de nichos de mercado”, etc. haciendo referencia a la posibilidad de mercantilizar actividades hasta ahora inexistentes o fuera del mercado como, por ejemplo, el reciclaje de basuras y residuos urbanos, el cuidado de personas mayores y otros servicios de dependencia, etc. Sin embargo resulta paradójico observar la resistencia que aún existe, tanto en medios académicos como políticos, a incluir el trabajo doméstico de las amas de casa en los sistemas de cuentas nacionales (cuentas satélites) y a considerar, por tanto, esta actividad como una actividad generadora de riqueza.

A nuestro entender esto se debe fundamentalmente al carácter sexista de nuestra economía, y también de nuestro sistema político y social, que mantiene una situación de poder sobre y de subordinación de el colectivo femenino, como tal, y desprecia unas tareas, las tareas reproductivas históricamente desarrolladas por las mujeres, negándoles cualquier tipo de valor, o de valor monetario, que para el sistema es lo mismo.

El reconocimiento de esta actividad “invisible” mayoritariamente femenina contribuiría a fortalecer el papel de las mujeres en nuestra sociedad gracias a: 1) el reconocimiento social de su labor, dedicada a las tareas más básicas de la vida (alimentación, crianza-educación de los hijos, cuidado de enfermos y ancianos, cuidado del hogar, etc.); y 2) el fortalecimiento de su independencia económica, de su libertad y de su autonomía. Es extraño observar cómo en pleno S XXI existen todavía tantas resistencias a otorgar a las mujeres los mismos derechos que a los hombres. La mayor presencia de las mujeres en la economía informal, en los sectores menos regulados y en los trabajos más precarios, sus sueldos inferiores y sus peores condiciones laborales, son otras tantas manifestaciones de este mismo fenómeno que se señala: una relación de poder y de dominio de los hombres sobre las mujeres.

3.2. Evolución de la economía informal (criminal y no criminal)

La economía informal existe en la medida que existe la economía formal. En efecto, a medida que se regula la economía se generan de forma automática dos categorías o posibilidades: la formalidad (de acuerdo a la ley) y la informalidad (contraviene la ley). Existe economía informal porque existe economía formal. Si el Estado no regulara en absoluto, no tendría sentido hablar de eco-

nomía informal; como tampoco de economía formal o legal.

La regulación lleva implícita la posibilidad de que aparezca la economía informal, pero esto no significa en absoluto que a mayor regulación tenga que existir mayor informalidad. Podría darse, por ejemplo, el caso de un territorio con una regulación amplia de la economía y, sin embargo, con muy poca informalidad (se suponía que los territorios ricos hasta hace poco respondían a esta categoría), o también muy poca regulación en un estado y que la mayoría de esa economía, que está regulada, fuera informal.

El que exista o no economía informal en principio depende, por tanto, del marco jurídico-institucional de cada territorio, ya que es éste el que establece qué actividades se encuentran dentro y cuáles están fuera de la legalidad. Por ejemplo, la prostitución o la distribución de drogas están sometidas a diferentes normas con distintos niveles de penalización según los países. En Alemania, por ejemplo, determinados servicios domésticos retribuidos monetariamente y no declarados, no se consideran economía informal, mientras que en otros países, al recibir un pago monetario por el servicio, se supone que estas actividades deberían ser declaradas a la autoridad.

Por el contrario, la importancia y magnitud de la economía informal no depende fundamentalmente del grado de regulación, como

quieren hacer creer los teóricos de la escuela de la Elección Pública (Public Choice)³, sino que depende de otros factores, como son la capacidad y voluntad de la autoridad para controlar y hacer cumplir las leyes así como de las características de las sociedades afectadas por estas regulaciones.

En efecto, Los teóricos de la escuela de la Elección Pública (Public Choice) utilizan precisamente el siguiente argumento: “El peso creciente de la economía informal en los países ricos es el resultado del excesivo intervencionismo del Estado”. Menor intervencionismo implicaría mayor legalidad. La economía informal se identifica en este contexto como el “verdadero mercado”, el “mercado libre”, que ha sido ahogado sin embargo por las regulaciones del Estado.

Esta aseveración, sin embargo, es, para las autoras de este estudio, falaz por varios motivos:

- En primer lugar, no existe el “libre mercado”; todos los mercados capitalistas están regulados. ¿Quién sino el Estado

3. Corriente de pensamiento económico neoliberal. Estudia los “fallos del gobierno” como una respuesta ante quienes sostienen que el gobierno debe intervenir ante los denominados fallos del mercado; así postula que la evidencia científica señala al gobierno -y no al mercado- como el ente que debe ser limitado o reducido por el bienestar de la sociedad. El Estado es entendido como suma de voluntades individuales (Individualismo metodológico). La teoría de la elección pública se sitúa entre la economía conservadora y la ciencia política y estudia todas las decisiones que se toman en el sector público y en la economía pública, partiendo siempre de la base de que el individuo es quien ha de decidir.

garantiza el derecho de propiedad, por ejemplo? Cuando se habla de “excesivo” intervencionismo: ¿quién define, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, que es excesivo? ¿La ayuda a la banca no es excesiva y las prestaciones por desempleo sí?

- En segundo lugar, los mercados se han desregulado de forma extraordinaria desde el inicio de la globalización; esto es, desde principios de los años 80. Por tanto, si los mercados (laborales, de capitales, etc.) están hoy día mucho más desregulados que en la etapa fordista, de Estado Keynesiano, ¿cómo se explica, desde el punto de vista de estos teóricos, la expansión actual de la informalidad? A menor regulación tendría que haber menos informalidad y, sin embargo, la realidad muestra, y estos mismos estudiosos reconocen, que no es así, que la informalidad ha experimentado un incremento sustancial en los últimos 30 años. El mercado actual se parece mucho más al “libre”⁴

4. Mención aparte merecen las billonarias operaciones de rescate al capital financiero más especulativo llevadas a cabo por los gobiernos de gran parte de los países ricos y de las instituciones financieras internacionales desde 2007 (“Un paréntesis en el libre mercado” como recomendaba la CEOE. El País,). Estas masivas intervenciones son, de hecho, una consecuencia de la desregulación. Una operación que se entiende puntual (“apagar el fuego”) en un contexto de no intervención radical del Estado en este ámbito. Ramón Fernández Durán, califica en este sentido al Fondo Monetario Internacional como el “bombero pirómano” ya que su política oscila entre la desregulación (que alimenta el negocio del capitalismo hegemónico, pero también las crisis) y el intervencionismo (que pretende paliarlas y socializar o exportar gran parte de las pérdidas). El objetivo: apuntalar o evitar la quiebra

mercado del que hablan estos teóricos que al mercado regulado de los años 50 y 60 y, sin embargo, la informalidad no ha dejado de aumentar.

Por último, los defensores de esta corriente de pensamiento económico de la Elección Pública y, en general, los ultraconservadores, esquizofrénicamente autodenominados neoliberales (esquizofrénicos ya que están absolutamente a favor de que el Estado salve a la banca, por ejemplo, a pesar de la crisis fiscal), son acérrimos defensores de un Estado fuerte, sólo que esa fortaleza no debería utilizarse, según su criterio, para mediar entre los intereses naturalmente contrapuestos de los distintos grupos sociales que existen en cualquier colectividad, sino para doblegar los intereses colectivos a las necesidades de acumulación de capital⁵. De hecho, nunca en la historia reciente del capitalismo el papel del Estado fue tan significativo, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, como en la actualidad, momento en el que el “neoliberalismo” ha conseguido imponerse de forma casi absoluta. Nunca la democracia en su corta historia ha sido puesta tan en entredicho. Nunca

los gobiernos (a distintas escalas territoriales) han estado tan sometidos a los dictados de los “mercados”. Nunca, en la historia de la democracia el Estado actuó de forma tan unilateral, sin el apoyo de los agentes sociales y sin consenso social, a favor del capital, cambiando leyes, constituciones, doblegando al trabajo, etc. Por tanto, ¿de qué “libre” mercado estamos hablando? Seguramente a los teóricos de la Elección Pública les parece que no es suficiente y que el Estado tendría que decantarse aún más hacia la defensa de los intereses del capital. Como argumentan los teóricos de la Elección Pública, no cabe duda de que esto no se parece en absoluto al “libre mercado”; si así fuera, gran parte de la banca debería haber quebrado y, sin embargo, hoy día sigue especulando con la deuda pública europea gracias a la ayuda que ofrece este Estado.

La Figura 13 sintetiza las funciones económicas del Estado en una economía de mercado. Como señalara Keynes, la presencia del Estado es fundamental para la supervivencia del mercado. De hecho, como se argumentará a continuación, cuanto más mercado existe, más necesaria es la presencia y la intervención del Estado.

del cada vez más caótico sistema económico-financiero (o financiarizado) mundial.

5. Como señala Fernández Durán (pg. 25): “Detrás del aparente retraimiento de los Estados se asiste en los años 90 en todo el mundo a un progresivo endurecimiento de los mismos. El Estado no desaparece sino que se reestructura y se esfuma su “cara blanda” (allí donde la había desarrollado), la del Estado social, como resultado de las políticas neoliberales; y se reforzaba su “cara dura”, la de la restricción de libertades y la directamente represiva”.

Figura 13: Papel económico del Estado. Escuelas

Escuelas	Concepción del mercado	Principio frente a la intervención
Economía Clásica (1780)	Mano invisible	<i>Laissez faire</i>
Economía Neoclásica (1870)	Mano invisible	<i>Laissez faire</i>
Economía del Bienestar (1920)	Fallos eficiencia (competencia, externalidades, bienes públicos) Redistribución	Intervenciones correctoras
Keynesianismo (1930)	Fallos macroeconómicos (estabilización, crecimiento-empleo) Fallos distribución	Intervención global
Nueva Economía Institucional (1960)	Costes transacción	Intervenciones correctoras
Nuevo Liberalismo (1970)	Fallos del Estado	Desintervención

Detrás del pensamiento de Keynes se encuentra la idea de que el “laissez-faire” es el fin del capitalismo, propenso como es naturalmente a las crisis y al colapso. Y así señala: “Aunque la ampliación de las funciones del gobierno, relacionada con la tarea de ajustar mutuamente la propensión a consumir y el estímulo a invertir, le parecería a un publicista del S.XIX o a un financiero estadounidense contemporáneo una invasión terrorífica del individualismo, yo la defiendo, en cambio, tanto como la única manera factible de evitar la destrucción de las formas económicas existentes en su totalidad y como la condición para el funcionamiento satisfactorio de la iniciativa individual”.

keynes se abstraigo, por tanto, deliberadamente de cualquier análisis crítico de la es-

tructura social de la sociedad y sus leyes de desarrollo. Su preocupación se centró exclusivamente en el funcionamiento y no en la dinámica del capitalismo. La justificación que hace de la intervención estatal era, por consiguiente, estrictamente pragmático-utilitaria. El capitalismo, para este autor, no podía funcionar ni autoregularse sin la intervención de una tercera fuerza (el Estado).

Debemos aspirar, señalaba Keynes, a separar esos servicios que son técnicamente sociales de aquellos que son técnicamente individuales. Los temas más importantes de la agenda del Estado están relacionados no con esas actividades que los individuos privados ya están realizando, sino con aquellas que quedan fuera del ámbito del individuo, aquellas decisiones que nadie toma si

no las toma el Estado. Lo importante para el gobierno, añade, no es hacer cosas que los individuos ya están realizando, y hacerlo un poco mejor o un poco peor, sino hacer aquellas cosas que en ese momento no se están haciendo.

La Figura 14 muestra, de acuerdo con Musgrave, las funciones económicas del Estado.

Lo que está en crisis actualmente no es el Estado en si, que como se acaba de comentar, es vital para la supervivencia del mercado. Lo que está en crisis son las políticas redistributivas y de protección social. Hemos pasado del Estado Benefactor al Estado Promotor y Represor⁶

Figura 14: Funciones económicas del Estado (Musgrave)

Función económica del Estado	Fallos del mercado	Ejemplos de intervención
1)Función reguladora	Marco legal y de los derechos de propiedad Resolución de los conflictos sociales y económicos	Derecho procesal Derechos de propiedad Derecho administrativo Regulación social
2)Función asignativa	Externalidades Bienes públicos y preferentes monopolios y restricciones a la competencia	Provisión infraestructuras y bienes públicos Leyes antimonopolio Contaminación
3)Función redistributiva	Desigual distribución de la renta y la riqueza Situaciones de pobreza	Sistema fiscal progresivo Política social y asistencial Bienes públicos preferentes Sistema Seguridad Social
4)Función estabilizadora (Gestión de la demanda agregada)	Problemas macroeconómicos: Ciclos económicos Inflación Desempleo Bajo crecimiento	Política fiscal Política monetaria Política de tipo de cambio y comercio exterior

6. Desde el punto de vista del análisis marxista, el Estado por definición es clasista. Es este sentido, el “Pacto Keynesiano” no puede interpretarse como una concesión del capital al trabajo sino que defendía de forma clara los intereses del capital dominante –productivo-en ese contexto histórico.

3.2.1. La expansión de la economía informal en los años gloriosos del capitalismo (1945-75) en las áreas periféricas

Después de la Segunda Guerra Mundial, en los países ricos, el intenso desarrollo industrial y urbano, la presencia creciente del Estado, tanto en su faceta reguladora, como productiva, protectora (Estado del Bienestar) y controladora, se tradujo en una presencia cada vez menor de la economía sumergida; esto es, economía de subsistencia o no-economía y de la economía informal. Era la época del baby-boom y también del pleno empleo. Evidentemente, la prosperidad económica y el bienestar social no se repartieron de forma homogénea entre todos los territorios. En Andalucía, por ejemplo, emigraron más de un millón de personas en este período hacia los principales centros económicos e industriales del país y también del extranjero: Madrid, Barcelona, Bilbao, Francia, Alemania, etc. En cualquier caso, a nivel global, y para los países del norte, se podía afirmar que la economía sumergida no existía. De hecho, no existían estudios referidos a la misma y tampoco figuraba en ninguna agenda política o económica ya que se suponía que la situación era una de “pleno empleo”, y además de empleo estable, fijo, remunerado conforme al crecimiento de la productividad, etc...es decir, empleo “decente” (en la terminología de la OIT).

En los países del Tercer Mundo, sin embargo, la situación era muy diferente. El peso de esta economía sumergida era aparentemente abrumador y esto, a nuestro entender, se debía a varios motivos.

En primer lugar, los primeros estudios que hacen referencia a este tipo de economía datan de principios de los 70. El concepto de “sector informal” fue, de hecho, utilizado por primera vez por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en un estudio sobre los mercados de trabajo urbanos en Ghana (1973). Posteriormente fue utilizada en los informes de la OIT sobre las condiciones del mercado laboral en otras ciudades de África, así como por el Banco Mundial en una serie de estudios sobre la urbanización y la pobreza en el Tercer Mundo. El uso de este término pronto se expandió como una forma de describir la estructura económica típicamente dualista de los países subdesarrollados. Se suponía que existía una economía formal convencional junto a una economía no oficial, paralela, cuyas transacciones económicas se llevaban a cabo fuera de los canales tradicionales. Dos sectores diferenciados e inconexos. La existencia de este tipo de economía era interpretada como un signo de arcaísmo y, por lo mismo, tendería a desaparecer a medida que el país se desarrollara y las instituciones, la cultura y los valores predominantes en los países centrales se expandieran en la Periferia. Economía sumergida era interpretada, por tanto, como

un fenómeno “deforme”, arcaico, característico de estas economías y que tendería a desaparecer conforme estos países se fueran modernizando y homologándose con los países del norte.

Esta interpretación llevaba implícita varias suposiciones, a nuestro entender, erróneas. A saber:

- Se confunde economía de subsistencia (predominante en las áreas periféricas) con economía informal y de este modo la economía “fuera de las normas” alcanza unos volúmenes extraordinariamente elevados
- Se asume además, que lo que existía previamente en los países periféricos, era deforme; esto es, que el peso mayoritario de la economía de subsistencia era un arcaísmo
- Que la dualización no era el producto de la integración sino un rasgo característico de estos países o territorios
- Que existe un modelo único de desarrollo, y que el modelo de desarrollo de los países ricos es extensible a escala planetaria, por eso se supone que tanto la existencia de la economía sumergida como la dualización son fenómenos transitorios.

Veamos con un poco de más detalle estos supuestos. En primer lugar, la confusión entre economía de subsistencia y economía informal. Ya se señaló en el epígrafe anterior

que esta confusión es ideológica y esto es así, porque diferenciar entre economía de subsistencia (mayoritaria en los países pobres) y economía informal habría implicado reconocer el importantísimo papel económico, social, político y cultural que esta actividad de supervivencia tenía en los países del Sur; y reconocer también, que la mayor parte de la economía en estos países (al menos a lo que se refiere a volumen de población implicada) no era informal “por voluntad” sino “por necesidad”.

En su lugar, el sistema económico imperante y la ciencia convencional a él asociada interpretaron la estructura económica de los países del Sur como la versión atrofiada, imperfecta, y desviada del modelo de los países ricos, que se había autoerigido como modelo de referencia. Como señala Rist ¿Cómo se puede considerar lo mayoritario como lo “deforme”, lo “atrasado” lo que “debe evolucionar” siendo además lo minoritario lo “implantado desde fuera”? ¿No es esto colonización ideológica paralela a la colonización política y económica? La economía de subsistencia, que hasta entonces había sido el modo natural y común de gestionar la vida en los países del Sur se convirtió, por tanto, de la noche a la mañana y gracias al prisma de la economía convencional, en “economía informal” o “economía en la sombra”.

En segundo lugar, la idea de que una vez implantado el capitalismo en los territorios de la Periferia, esto es, integrados éstos en

la economía internacional, se iba a producir un desarrollo industrial en estos últimos similar al acontecido en los territorios del norte, y que éste iba a absorber a la población expulsada del campo y a la población que hasta entonces había funcionado económicamente al margen del mercado, esto es, que desaparecería el dualismo y la economía sumergida, no se ha cumplido en absoluto. Lejos de converger hacia un modelo y estructura económica únicos, similar a la de los países ricos, estas economías periféricas muestran una resistencia feroz a superar el tan característico dualismo, nacido a partir de la conexión de estas economías periféricas con las economías centrales.

La economía sumergida, por otro lado, desempeña en estos territorios una función clave, complementaria a la economía formal, de ahí que su desaparición no sólo no se haya producido sino que en el contexto de la globalización, como veremos a continuación, se ha extendido de forma exponencial. Y esto tanto en los países pobres como, sorprendentemente (¿), en los países desarrollados.

Como se apuntó anteriormente, la economía sumergida desempeña tres funciones básicas, no necesariamente excluyentes:

1. Economía paralela (refugio), que aporta un medio de vida y de sustento para los más pobres.

2. Complementaria de la función anterior, aunque diferenciada, es el papel de la economía informal y, en particular, del trabajo informal como reserva de mano de obra para el sector formal. Una especie de desempleo oculto; un “ejército industrial de reserva” que permite a las empresas del sector formal no sólo reducir costes directamente utilizando esta mano de obra barata y precarizada sino también de forma indirecta al deprimir las condiciones salariales y laborales de los trabajadores “formales”. La existencia de esta economía paralela puede llegar a ser enormemente ventajosa para algunas empresas de la economía formal, de ahí que la eliminación de la misma podría incluso llegar a comprometer la viabilidad o rentabilidad de la empresa formal.

3. La economía sumergida también puede considerarse como un caso extremo de segmentación del mercado de trabajo. Numerosos autores ligan el crecimiento de la economía informal con los cambios estructurales que han venido asociados a la globalización. En particular, el recurso creciente a la subcontratación ha deteriorado de forma significativa las condiciones de trabajo de la clase obrera. La empresa formal, mantiene las funciones más estratégicas, de mayor valor añadido, más especializadas y más intensivas en capital y descentraliza/externaliza las actividades más obsoletas, de menor va-

lor añadido y más intensivas en trabajo. El trabajo en la “cúspide”, es un trabajo “limpio”, que cumple todos los requisitos legales, el trabajo en la “periferia”, el mayoritario, es un trabajo precario, desregulado, y sumergido. Esta flexibilidad permite a la “empresa formal” desplazar los costes a lo largo de la cadena productiva apropiándose al mismo tiempo de todas las ventajas que ofrece dicha flexibilidad. Esta complementariedad entre la economía formal y la informal ha sido ampliamente documentada por numerosos estudios recientes donde se pone de manifiesto cómo el proceso de reestructuración global ha dado lugar a una interrelación fuerte y creciente entre ambos sectores de la economía. Este hecho podría explicar porqué la economía sumergida no sólo no tiende a disminuir en los países de la periferia sino que se extiende cada vez más en los países centrales, generando en los mismos una dualización (segmentación) que no existía anteriormente en la misma medida y que los aproxima cada vez más en términos laborales a los territorios periféricos. La existencia de este “ejército industrial de reserva” en la periferia que ha permitido la globalización ha servido, como se señalará en el punto siguiente, no sólo para acceder a una mano de obra barata y con escasos o nulos derechos laborales sino también deteriorar las condiciones del trabajo en los países centrales. La

eliminación de esta economía sumergida supondría un duro golpe a la rentabilidad de estas empresas “formales”.

Todas estas razones explican porqué el peso de la economía sumergida es tan abrumador en los territorios de la periferia. Resumiendo:

- Se trata de un fenómeno típicamente de los países del Sur, si nos referimos a la economía de subsistencia, pero no si se está haciendo referencia a la economía informal, que es diferente.
- Si hablamos de la economía fuera de la ley (informal) entonces estamos hablando de un tipo de economía que, efectivamente, también se convirtió en un fenómeno significativo en los países del Sur, pero no porque fuera esencialmente característico de los mismos, sino porque se desarrolló como consecuencia de su integración en la nueva división internacional del trabajo. Fue su modo específico de integración -dependiente, subordinado y al servicio de la dinámica de crecimiento económico del Norte- lo que originó la expansión de la economía informal, por incapacidad del sector moderno de absorber la mano de obra excedente, y por la función complementaria que esta economía de la pobreza suponía para la economía formal altamente productiva.

A nuestro entender, esta reflexión no sólo es pertinente para los países periféricos (fundamentalmente países del llamado Tercer Mundo) sino que es igualmente válida para los países periféricos europeos y también para las regiones periféricas como Andalucía. ¿No son estos territorios, según todas las estadísticas oficiales, los que tienen un mayor peso de la economía sumergida? ¿No es la dualización económica un rasgo característico de la economía andaluza? ¿No es la economía andaluza una economía “atrasada” según la economía convencional? ¿Es que acaso la economía sumergida que existe en Andalucía no es cualitativamente diferente a la que existe en otros territorios como Alemania, Holanda o Cataluña? ¿Estamos hablando de la misma realidad? ¿Tiene el mismo papel social? ¿Debe ser tratada del mismo modo?

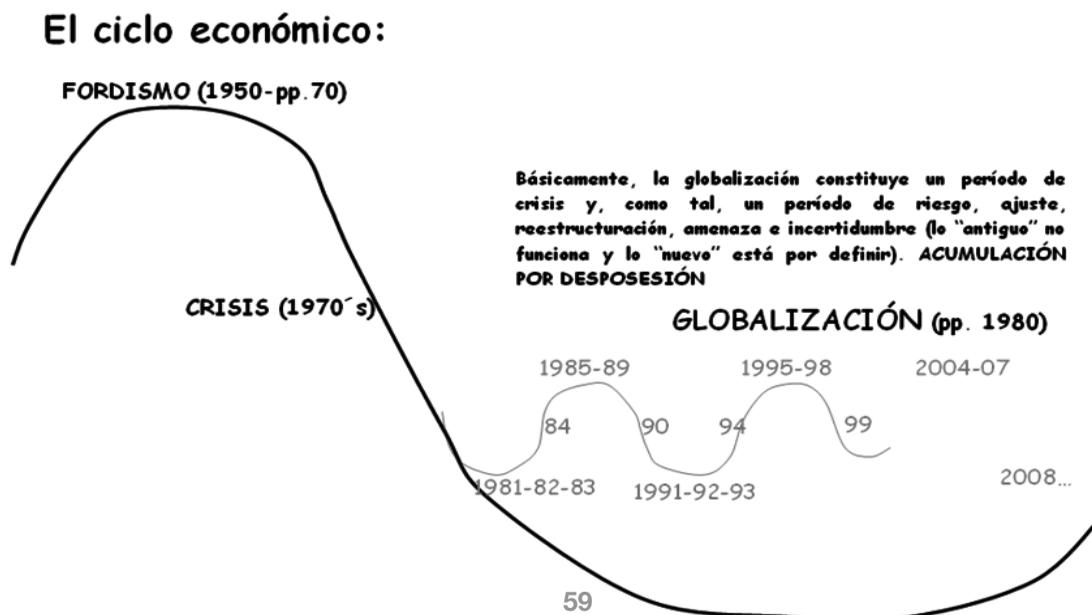
Figura 15. la Globalización: fase depresiva del ciclo económico

3.2.2. La extensión de la informalidad a nivel mundial en la globalización

La globalización puede definirse como un período de crisis:

- Crisis de acumulación (de capital mercancía –productos-, de capital productivo, y de capital dinero)
- Crisis de subconsumo, y
- Crisis de sobreproducción

La Figura 15 muestra este período de acuerdo a las fases Kondrakiéf del ciclo económico. Como puede apreciarse, la crisis de los años 70, no fue una crisis estrictamente energética ni tampoco una crisis temporal. Cada vez más investigadores califican la crisis actual como una crisis global o sistémica; es económica, pero también, política, ecológica, social y civilizatoria.



La globalización, como se puede ver en la Figura 15, constituye la última fase de desarrollo del sistema capitalista-mundo, período durante el cual cambian las formas de acumulación respecto al período anterior (Fordismo) pero no la esencia misma del sistema, que es la obtención del máximo beneficio mediante la explotación: del trabajo por el capital, de unos capitales (finanzas) sobre otros (capital productivo), de unas empresas (mayores) sobre otras (menores), de unos territorios (centrales) sobre otros (periféricos), de unos sectores económicos (p.e. distribución) sobre otros (p.e. producción agropecuaria), etc. La globalización es un proceso económico (no primariamente político, social o cultural, que también). Y es primariamente económico porque las fuerzas que lo impulsan no son las fuerzas políticas sino las leyes de la acumulación del capital⁷. La globalización tiene múltiples facetas: medioambiental, cultural, política, etc. Y dos rasgos la definen frente a las tres décadas gloriosas del capitalismo (1945-75), que son la financiarización de la economía (Chesnais habla del Régimen de Acumulación Financiarizado) y la internacionalización del capital pro-

7. De ahí que cada vez más políticos y académicos, desde la izquierda, reclamen “más política” frente a “tanto mercado” (o economía); la idea es que “lo económico” se ha impuesto sobre “lo político”, lo que básicamente significa que, el interés particular de la propiedad privada se ha impuesto sobre los intereses generales de la sociedad. “Lo económico” es la lógica de acumulación del sistema y “lo político” el instrumento de arbitraje social, la “gestión” de las diferencias y del conflicto, la representación de las necesidades colectivas. La política (lo colectivo), por tanto, ha dado paso a una única y autoritaria manera de ordenar el mundo: la del poder económico y la del gran capital. Hay que recuperar la política significa hay que ponerle cotas y límites al capital.

ductivo, esto es, la articulación de los procesos de producción (no los estrictamente comerciales) a escala planetaria.

En esta fase depresiva del ciclo económico (globalización), los principales capitales mundiales han arbitrado una serie de estrategias con el objetivo de recuperar los beneficios, perdidos a partir de la crisis de los años 70, entre las que podríamos destacar:

- Intensísimo proceso de fusión y adquisición a nivel empresarial: principal forma de reestructuración del capital en la globalización⁸ que ha supuesto una fuerte recomposición de la propiedad a escala nacional y mundial y un intensísimo proceso de concentración y centralización del capital.
- Reestructuración funcional y territorial de la producción; esto es, articulación de la producción a escala planetaria: acceso a los recursos a escala planetaria (abastecimiento mundial, mercados de trabajos y productos mundiales), subcontratación y externalización de actividades a escala global, etc.
- Financiarización de la economía en todos los ámbitos (micro y macroeconómicos)

8. José Manuel Naredo señala que bajo la denominación de “fusiones y adquisiciones” en realidad, cerca de un 97% corresponde a adquisición de otra empresa y no estrictamente a una fusión. El año 1999 fue quizá un año record para las fusiones y adquisiciones a nivel mundial ya que alcanzó un valor total de 608.000 mill. De \$ sólo en los primeros nueve meses del año.

y con ella, creciente dependencia de los Estados, las empresas y los individuos de los mercados financieros. Economía de “casino” fuertemente especulativa (frente a la economía de la “producción” característica de la etapa anterior del capitalismo, vamos hacia la economía de la especulación, crecientemente “virtual”).

Desmantelamiento del Estado del Bienestar y sometimiento de los Estados a los dictados del capital. El Estado abandona crecientemente su cara “suave”, benefactora, como diría Fernández Durán, y se identifica cada vez más con su papel de policía y represor. Liberalización, privatización y desregulación.

Desarrollo tecnológico (tecnologías de la información y la comunicación) que permiten poner a disposición del capital más “competitivo” un inmenso “ejército industrial de reserva”; mano de obra que compite por atraer el escaso capital, degradándose las condiciones laborales tanto en los países de la periferia como en el centro. Desempleo masivo y estructural que es utilizado por el capital para explotar aún más al trabajo a nivel mundial.

La globalización es parcial: se globalizan las finanzas pero no la libertad de movimiento de los trabajadores a nivel mundial que sufren fuertes restricciones. Se globalizan las reglas comerciales, los derechos de patentes, los servicios financieros, pero no los

derechos laborales ni sociales. La desregulación y la supuesta desintervención del Estado también es relativa, como se comentó anteriormente.

El peso del Estado es hoy día más importante que nunca. Cuanto más centralizado está el poder económico, más vital se convierte la intervención del Estado para poder garantizar su supervivencia (como también para poder ponerle límites, que esencialmente es lo mismo, dado el carácter autodestructivo del mismo). Cuanto más fuerte es el poder del mercado, más destructivas son sus crisis y más necesaria es la intervención estatal, por ejemplo, socializando costes y privatizando beneficios, como se está produciendo ahora⁹. El Estado-nación, cada vez en mayor medida, no decide (sobre todo si es un estado periférico), sólo ejecuta; en esto no se ha quedado “pequeño”. Utiliza, por el contrario, su carácter universal y su máximo poder coercitivo para llevar a cabo la mayor desposesión y transferencia de riqueza desde los pobres a los ricos que se ha produ-

9. Lo que está sucediendo actualmente en Europa con la “crisis del euro”, es un ejemplo claro de cómo para hacer frente a una crisis económica del gran capital en la actualidad, los Estados-nación se han quedado “pequeños” tanto en términos cuantitativos (recursos económicos) como cualitativos (recursos políticos). Sólo una “organización” como el G-20 puede actuar de “cortafuegos”. De donde se deduce, que a mayor concentración y centralización del capital, mayor peso tiene que tener el Estado. Por eso hoy se reclama, tanto desde el ámbito económico como político, la necesidad de “Más Europa”. La pregunta relevante en estos casos es: ¿Más Europa para qué? Para rescatar a la banca o para defender los derechos sociales. Como suele suceder en estos casos también, la pregunta más importante y la que debería condicionar todo lo demás, es la que no se contesta desde el poder. Por algo será...

cido en la historia. Y esto sin necesidad de que ocurra una guerra¹⁰, como sucede en la actualidad.

La reflexión de Portes, para el ámbito de la economía sumergida, es interesante en este sentido. Para Portes, cuanto más centralizado está el poder (mercado), más atomizada se convierte una sociedad, y más crucial se vuelve el papel del Estado. Y así describe: “Cuando existen redes comunitarias muy fuertes y la población está acostumbrada a arreglárselas por sus propios medios para sobrevivir [...estas colectividades] son capaces de llevar a cabo transacciones económicas ordinarias en situaciones en las que prácticamente no existen normas oficiales. Esto es lo que ocurre en las naciones donde el Estado es prácticamente inexistente y la solidaridad entre los miembros de una tribu o de un clan reemplaza las normas oficiales. Somalia constituye un ejemplo sobresaliente de un país sin Estado donde funciona una economía privada” (Portes 2004, CEPAL. Pg. 22-26).

En las transacciones económicas tradicionales, el único recurso contra las transgresiones es la confianza mutua resultante de la pertenencia de ambas partes a una estructura social que las abarque. En el intercambio “no regulado”, la confianza se genera tanto

10. Es una guerra sorda, que mata población pero mantiene edificios e infraestructuras intactos; es una traición, porque el “enemigo” es invisible (“los mercados”) y el que lleva a cabo esta transferencia masiva de riqueza es “el representante del pueblo”.

por las características y sentimientos comunes de las personas y por la expectativa de que las acciones fraudulentas serán castigadas mediante la exclusión, de quien las ha cometido, de las redes sociales y de las transacciones futuras. En la medida en que los recursos económicos fluyen a través de este tipo de transacciones, la sanción social que representa la exclusión puede convertirse en una amenaza mayor y, por lo tanto, más efectiva que otro tipo de sanciones.

Por el contrario, a medida que se van mercantilizando ámbitos cada vez mayores de la economía y de la vida en general, y va aumentando paralela e inexorablemente el papel/control del Estado, disminuye de forma correlativa la posibilidad y la capacidad social de autocontrol, dando lugar a una sociedad individualista y atomizada, que necesita de un Estado que regule, desde “arriba” y mediante leyes lo que antes se hacía de forma descentralizada y por la misma colectividad. Esto da lugar, como señala Portes (2004) a un modelo de sociedad individualista que “funciona” sólo si el Estado es capaz de hacer cumplir un número limitado de normas que regulen la actividad del mercado. En caso contrario, aquel en el que exista muy poco control del Estado sobre una población atomizada¹¹, la situación se convertiría en un conflicto hobbesiano generalizado, esto es, la guerra de todos contra todos.

11. Y habría que añadir “mercantilizada”

Esto es, a nuestro entender, lo que en cierto sentido está generando la globalización. Nuestras economías hace tiempo que dejaron de ser autoreguladas; el Estado y la empresa, crecientemente centralizados, han ido ganando terreno a esas formas alternativas de gestión económica, pero, a diferencia de lo que aconteció después de la II Guerra Mundial con el desarrollo del Estado del Bienestar, donde se desmercantizaron parcelas cada vez mayores de la economía, en la globalización estamos asistiendo a una mercantilización de todos los ámbitos de la vida, y a una “liberalización” creciente de la actividad económica.

Así Moreno (2009), pg.76, señala: “...es una evidencia que en la actual globalización del mercado han pasado a ser informales gran parte de las principales actividades económicas, empezando por las financieras. Si los capitales pueden circular libremente por el mundo, invirtiéndose en operaciones de cambios de divisas y de bolsa sin que las instituciones políticas puedan controlar su circulación (por haber rehusado a ello); si esta circulación se realiza sin pagar impuesto alguno –queda reciente el rechazo a iniciativas del tipo de la Tasa Tobin- ¿no es adecuado afirmar que la mayor parte de la Nueva Economía es, realmente economía informal? Y si las grandes corporaciones y empresas transnacionales de la economía real (la economía que produce bienes y servicios) en sectores tan importantes como la construcción, la fabricación de muebles

o juguetes, los astilleros, la confección de ropa y calzado, y otros muchos más subcontratan o realizan acuerdos con otras empresas, y estas con unidades de producción que no declaran a fisco alguno ni responden a normas reguladas, ¿no deberíamos afirmar que las grandes corporaciones y empresas transnacionales se sitúan, cada vez más, dentro de la economía informal (que en ocasiones habría que llamar incluso economía criminal)?

Sería interesante poder valorar en qué medida la explosión de la economía sumergida (particularmente de la economía ilegal -irregular y criminal- no de la economía no regulada -trabajo de las amas de casa, por ejemplo-, que también es economía sumergida), en España y en Andalucía en la globalización es el resultado de una política de “laissez faire” por parte del Estado. Nos referimos fundamentalmente a la situación anterior a 2007. El capitalismo español y andaluz ha sido definido por algunos autores (Naredo, J.M. Delgado, M., 2009) como neocaciquismo. La costa del Sol se ha convertido en uno de los principales centros de blanqueo de dinero en la construcción de toda Europa; la corrupción urbanística en Marbella es un caso paradigmáticos y los pelotazos urbanísticos, y megaproyectos están bien documentados en nuestra región.

Es este hecho lo que nos lleva a formular nuestra principal hipótesis de trabajo. Esto es, que a pesar de las enormes diferencias

que existen entre las diferentes actividades englobadas dentro de la llamada economía informal, sumergida o ilegal, en todas ellas se da, al menos en el caso que nos ocupa, Andalucía, un elemento común; a saber: el proceso de abandono por parte del Estado (no sólo central, también autonómico y local) de su tarea de controlar, penalizar e impedir la expansión de esta economía ilegal. La economía sumergida, por lo tanto, es un fenómeno rabiosamente moderno; lejos de ser un arcaísmo, una actividad económica propia de los países y territorios de la Periferia, se ha convertido, con la globalización, en un rasgo que define a nuestro capitalismo actual, denominado por algunos “capitalismo salvaje”, en el que el “libre mercado” por fin, ha podido poner de manifiesto su propia capacidad de autorregulación, esto es, ninguna.

Rotos los mecanismos reguladores de las sociedades tradicionales y libre el capital para utilizar a escala planetaria todos los recursos, nuestras sociedades se parecen cada vez más a la distopía (antiutopía) hobbesiana, a la ley de la selva, donde los más fuertes se aprovechan de los más débiles y se apropian de la riqueza y los recursos del planeta. La “cultura” del “todo vale” se ha apropiado en gran medida de nuestro país y los que se suponían que tenían que tener un comportamiento “ejemplar” están incautados por delitos de robo, prevaricación, blanqueo de dinero, etc. La ilegalidad se ha con-

vertido en un signo de identidad de nuestras sociedades.

En este sentido, algunos autores hablan que, lejos de ser un fenómeno residual, marginal, o “deforme”, el crimen y la violencia constituyen rasgos estructurales de nuestro sistema económico. No es que el sistema capitalista esté funcionando mal en la globalización; más bien, habría que afirmar que lo que sucede es que está funcionando “extraordinariamente” bien, dentro de su lógica, claro, que es la lógica contraria a la vida. Es la lógica de la acumulación.

En este sentido, la argumentación de los neoconservadores (teóricos de la escuela del Public Choice) de que existe tanta economía informal en la globalización porque el Estado está “estrangulando” o “axfisiando” al “libre” mercado tendríamos que apuntar que es totalmente falsa e ideológica. Para las autoras del informe, es precisamente la decisión de los órganos de poder y gobierno de dejar que las fuerzas del mercado fluyan a su aire sin más restricción que la competencia, lo que ha llevado a este predominio de la economía irregular, ilegal, y criminal, falta absoluta de valores, excepto el valor supremo, que es el máximo enriquecimiento en el menor tiempo posible, no importa los costes sociales, ecológicos o de cualquier otro tipo que la consecución de este objetivo traiga consigo.

En los países pobres esta explosión de economía informal se ha traducido, por ejemplo, en la alarmante expansión de las llamadas Zonas de Producción para la Exportación (EPZ). La competencia entre todos los países de la periferia por atraer este tipo de producción como una forma de adquirir divisas fuertes ha llevado a una degradación creciente de las condiciones laborales y sociales de los países pobres.

En este sentido, la OIT (Organización Internacional del Trabajo) ha alarmado acerca del creciente deterioro de las condiciones laborales que supone la expansión exponencial de las llamadas EPZ's (Export Processing Zones) o Zonas de Producción para la Exportación, en las últimas décadas. Como se

señala en su informe de 2007, "Some EPZ's have become an important link in the global production systems of certain sectors, such as textiles, clothing and footwear [...] ILO research has also shown that provisions of national labour legislation are often not applied and that working conditions often exploit the desperate need of many women and men for some form of job".

Como se muestra en las Figuras 16 y 17 adjuntas, la mayor parte de las EPZ's están ubicadas en Asia y América Central. Asia, excluyendo China, tiene 15 millones de trabajadores en EPZ's y América Central, 5 millones. En 1975 existían 79 EPZ's en el mundo. En 2006 se contabilizaban más de 3500 zonas de este tipo repartidas por 130 países.

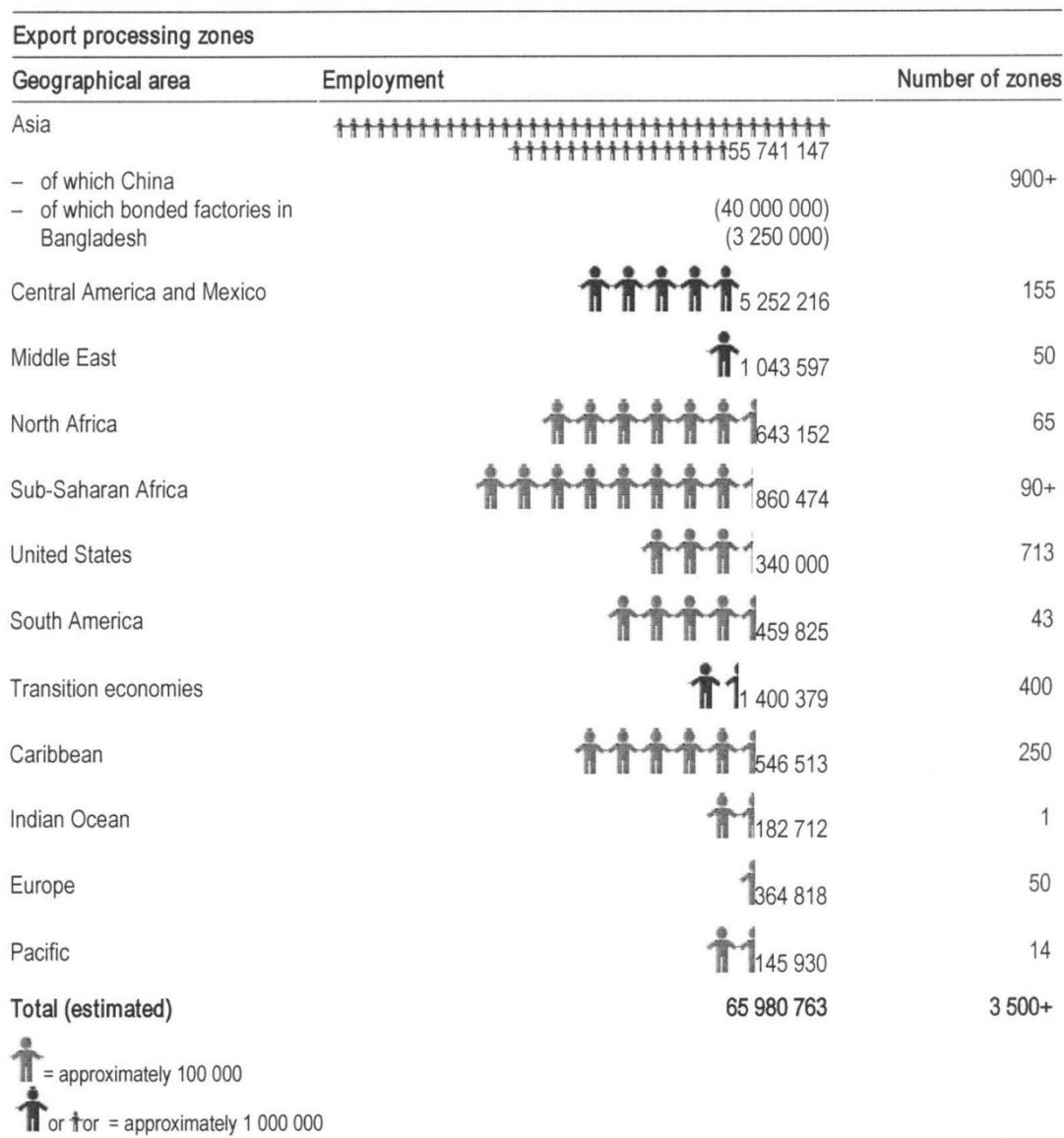
Figura 16. Estimaciones del número de Zonas de Producción para la Exportación (EPZ's). OIT

Estimates of the development of export processing zones

Years	1975	1986	1997	2002	2006
Number of countries with EPZs	25	47	93	116	130
Number of EPZs or similar types of zones	79	176	845	3 000	3 500
Employment (millions)	n.a.	n.a.	22.5	43	66
– of which China	n.a.	n.a.	18	30	40
– of which other countries with figures available	0.8	1.9	4.5	13	26

Fuente: Organización Internacional del Trabajo (2007)

Figura 17. Zonas de Producción para la Exportación (EPZ's): empleo y áreas geográficas. OIT



Fuente: Organización Internacional del Trabajo (2007)

La existencia de estas Zonas de Producción para la Exportación (EPZ's) es la manifestación más palpable de cómo la globalización está dando lugar a una expansión de la informalidad tanto en los países centrales como en los periféricos.

Ante esta expansión de la informalidad, tanto en los países centrales como en los periféricos, es interesante constatar cómo una parte de la economía convencional, la más conservadora, va "sutilmente" modificando su actitud y valoración de la economía informal, desde una actitud de desprecio ("arcaica", "propia del subdesarrollo", "fraudulenta") hacia una valoración crecientemente positiva de la misma. Así es común encontrar afirmaciones como esta del Instituto Sueco de Cooperación al Desarrollo -Swedish International Cooperation Development Agency, SIDA (2004, pg.3) que señala: "En las últimas décadas, ha quedado claro que la economía informal tiene un potencial significativo en la generación ingresos y de trabajo. Por tanto, deben desarrollarse marcos y estrategias de política adecuadas dirigidas a la economía informal sin obstaculizar el potencial de esta para la creación de empleo y el crecimiento económico. El principal reto es desarrollar políticas innovadoras y de apoyo que reconozcan la contribución de la economía informal y de su fuerza de trabajo" (énfasis añadido).

Se trata, como definen los autores del Informe denominado "The informal economy"

(2004), de "hacer que el mercado trabaje para los pobres", o de que el mercado funcione a favor de los pobres, y para ello proponen las siguientes medidas:

- Ayudar a los gobiernos a racionalizar el marco regulatorio para las empresas a fin de reducir los costos para éstas de forma que puedan convertirse en formales. La carga reglamentaria es una razón importante para que las empresas informales sigan siendo informales
- Abordar el problema de los derechos de propiedad en el sector informal
- Programas de capacitación para empresarios
- Asistencia técnica a empresas
- Planes de crédito (desarrollo de programas de micro-créditos)

Para las autoras del informe, abordar el problema de la informalidad como: a) un problema derivado de la excesiva reglamentación del Estado, y; b) el producto de una falta de capacitación y acceso al crédito de los potenciales empresarios es ignorar las causas estructurales más profundas de este problema y, de este modo, contribuir al mantenimiento del statu quo queriendo dar la impresión, al mismo tiempo, de que se está intentando solucionar.

Al fin y al cabo, la economía informal, como todos estos autores neoliberales reconocen, está desempeñando un papel clave en el crecimiento económico y la reestructuración

productiva actual. Es lo más próximo al “libre mercado”; una actividad económica que se desarrolla fuera de las “ataduras del Estado asfixiante”. Un mecanismo que lubrica las ruedas del mercado facilitando su buen funcionamiento.

La Figura 18 muestra cómo ha cambiado para la economía conservadora el concepto y la valoración que se tiene de la economía informal, llegándose a afirmar incluso que “contribuye sustancialmente a la economía y debe ser fomentada y facilitada”.

Figura 18: Nueva visión de la economía informal en el pensamiento económico neoliberal

Enfoque “Dualista” conservador(años 60)	Enfoque Neoliberal (desde los años 90)
El sector informal es aquella economía tradicional que se debilitará y morirá con el crecimiento industrial moderno	La economía informal está aumentando con el crecimiento industrial moderno (representa más de la mitad de los nuevos puestos de trabajo en América Latina y el 80% de los nuevos puestos en África. En la India, más del 90% de la fuerza laboral está en ella. Es un rasgo de la transición económica, así como de la industrialización capitalista
Es sólo marginalmente productiva	Prácticamente en todas partes la economía informal es eficiente y resistente, y crea puestos de trabajo. Es un importante proveedor de empleo, bienes y servicios para grupos de bajos ingresos. Contribuye significativamente al Producto Interior Bruto (PIB)
Existe separada y al margen de la economía formal	Está vinculada a la economía formal: produce para, comercia con, distribuye para y provee servicios a la economía formal
Representa una reserva de mano de obra sobrante	Gran parte del aumento reciente de la informalidad refleja la disminución en el empleo formal asociado con el ajuste estructural y la competencia global. Refleja no sólo la incapacidad de las empresas formales para absorber el trabajo, sino también su falta de voluntad para hacerlo.
La mayoría de las personas que pertenecen al sector informal son empresarios de empresas ilegales y no registradas, que tratan de evitar la regulación y la fiscalidad	La economía informal no debe equipararse con la economía criminal o ilegal. Se compone de artesanos no convencionales así como de empresarios autónomos que producen bienes y servicios legales, aunque por medios irregulares o no reglamentados. La mayoría de estos emprendedores y trabajadores autónomos estarían dispuestos y verían con agrado todos los esfuerzos que se hicieran para reducir las barreras a su regulación y los costos de transacción relacionados con dicho proceso. La mayoría de los trabajadores no estándares también agradecerían empleos más estables y derechos laborales.

El trabajo en la economía informal se compone principalmente de actividades de supervivencia y, por tanto, no es un tema del que deba ocuparse la política económica	Las empresas informales incluyen no sólo actividades de supervivencia, sino también empresas estables y negocios crecientes y dinámicos.
Está compuesto principalmente de negocios no registrados	Está compuesto no sólo de empresas informales, sino también de empleos informales, que incluye empleados de las empresas informales, jornaleros eventuales y trabajadores domésticos así como obreros industriales fuera del mercado y otros trabajadores no estándares tanto en las empresas formales como informales
Está compuesto principalmente de comerciantes ambulantes y muy pequeños productores	Se compone de una amplia gama de arreglos informales- viejas formas resistentes y nuevas modalidades emergentes (puestos de trabajo a tiempo parcial y temporales, trabajo en el hogar para las industrias de alta tecnología). Sus dos segmentos básicos son las empresas informales y el empleo informal
Está desregulada	Algunas empresas informales, como los vendedores ambulantes - están altamente reguladas, tanto es así que los reglamentos son imposibles de cumplir, o cumplir suficientemente y a menudo no está claro ni para las autoridades locales ni para los proveedores. Los reglamentos se convierten en una herramienta de hostigamiento y control, no en un medio de fomentar las contribuciones económicas de los vendedores ambulantes. Por otro lado, los empleadores de la mayor parte de los trabajadores informales a menudo intentan evitar cumplir la legislación laboral
Los comerciantes ambulantes son culpados de la delincuencia en las áreas centrales de las ciudades	Los criminales son una amenaza para los intereses comerciales de las empresas tanto formales como informales
No contribuye al crecimiento económico	Contribuye sustancialmente a la economía y debe ser fomentada y facilitada

Fuente: WIEGO, A policy response to the informal economy (2001) citado por SIDA (2004)

3.2.3. Evolución de la economía criminal

Los límites entre la economía informal/ilegal y la economía criminal son cada día más difusos. Eso se debe fundamentalmente a la globalización neoliberal que ha hecho po-

sible la existencia y el crecimiento de esa Economía Criminal Global, como la denomina Manuel Castells.

Según el Fondo Monetario Internacional, las actividades del crimen organizado movían un billón de dólares en 1993. Por su lado,

el Grupo de Acción Financiera Internacional, ha señalado que la economía criminal global supone el 5% del PIB mundial. Como señala Caño Tamayo (2002), “Es fácil imaginar qué terrible impacto puede tener ese capital delictivo cuando interviene en la economía legal, en la compra y venta de divisas, en la especulación inmobiliaria y en el origen de crisis financieras y monetarias”.

Esta economía criminal global existe gracias a los paraísos fiscales. Ramón Fernández Durán (2003) denomina a éstos “la rótula entre la economía criminal y el capitalismo global”. De acuerdo con Vidal-Beneyto, los paraísos fiscales “son el arma del crimen, lugar de la abominación financiera, instrumento principal de la economía criminal, desde la evasión fiscal y blanqueo de dinero hasta el mercadeo de seres humanos, pasando por el botín de las extorsiones mafiosas, el tráfico de drogas y armas, la producción y comercialización de moneda falsa, el robo, estafas y contrabandos de todo tipo...componentes de un volumen patrimonial que ya supera el 40% de la economía mundial legal. Dinero que no encontraría tan extraordinario acomodo para su conservación, producción y multiplicación, según este autor, sin los paraísos fiscales.

Como señala Castells en su libro *La era de la Información* (Vol. 3 “Fin de milenio” cap.3), los cálculos de los beneficios y flujos financieros originados en la economía criminal varían mucho y no son totalmente fiables.

No obstante, hay indicadores del sorprendente volumen del fenómeno que estamos describiendo. La Conferencia de 1994 de Naciones Unidas sobre el Crimen Organizado Global estimó que el tráfico global de drogas suponía en torno a 500.000 millones de dólares estadounidenses anuales; es decir, era mayor que el comercio global de petróleo. Los beneficios generales de toda clase de actividades se situaron en una cifra tan elevada como 750.000 millones de dólares anuales. Otros cálculos mencionan la cantidad de un billón anual en 1993, que era casi la misma que el presupuesto federal de los Estados Unidos en ese momento. En un cálculo muy conservador, el Equipo Operativo Financiero del G-7, declaró en 1990 que al menos 120.000 millones de dólares anuales procedentes de la droga se blanqueaban en el sistema financiero mundial. La OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, que aglutina a los 30 estados más desarrollados del mundo) informó en 1993 del blanqueo de al menos 85.000 millones de dólares anuales procedentes de los beneficios del tráfico de drogas. Sterling considera plausible que la facturación global de los narcodólares se sitúe en torno a los 500.000 millones de dólares. Una proporción significativa de los beneficios se blanquea (con una comisión para los blanqueadores de entre el 15 y el 25% del precio nominal de los dólares) y en torno a la mitad del dinero blanqueado se reinvierte en actividades legítimas”.

Esta continuidad entre los beneficios de las actividades criminales y su inversión en actividades legítimas hace imposible restringir el impacto económico del crimen global a las primeras, puesto que las últimas desempeñan un importante papel a la hora de asegurar y ocultar la dinámica general del sistema. Es más, el cumplimiento de los tratos también combina la diestra manipulación de los procedimientos legales y sistemas financieros en cada país y a escala internacional, con el uso selectivo de la violencia y la corrupción de numerosos cargos gubernamentales, banqueros, burócratas y personal encargado del cumplimiento de la ley.

Por otro lado, y como señala Ramón Fernández Durán (2003, pg. 112), las principales instituciones del capitalismo global –es decir, tanto las grandes empresas transnacionales como las distintas instituciones financieras– tienen un pie en los paraísos fiscales y otro en los países centrales (En España tenemos buenos ejemplos de esto). Así, esta conexión entre las principales plazas financieras con los paraísos fiscales permite a las grandes instituciones financieras y principales empresas llevar a cabo sus operaciones de “zona gris”, lo que les posibilita escapar a las reglas fiscales establecidas en los países centrales. Además, añade el autor, estos centros se convierten en verdaderos nodos de promiscuidad entre el “dinero negro” y la “economía formal”, en donde a través de una multiplicidad de “sociedades

pantalla” se produce una ósmosis que permite al dinero procedente de actividades delictivas penetrar en los circuitos formales de los mercados financieros, perdiéndose cualquier rastro respecto a su origen.

El origen de estas plazas financieras extra-territoriales (off-shore) o paraísos fiscales se remonta a los años 60. Al principio se localizaban en “microestados” de las Antillas esbritánicas y exholandesas (Bahamas, Bermudas, Islas Caimán...) con ocasión de su independencia formal; es decir, se localizaban cerca de EEUU, pero luego se han ido extendiendo por todo el mundo (Hong Kong, Singapur...) ubicándose incluso en las inmediaciones de la propia Unión Europea o hasta en su propio corazón (Andorra, Chipre, Gibraltar, Islas de Jersey y Man , Liechtesein, Malta, Mónaco, San Marino y Luxemburgo...). En la actualidad hay más de setenta paraísos fiscales y su número va en aumento, situándose algunos de ellos entre las principales plazas financieras del mundo. En concreto, las Islas Caimán están consideradas como el quinto centro mundial de concentración de instituciones financieras después de Londres, Nueva York, Tokio y Hong Kong, y antes que las capitales financieras europeas continentales (Fernández Durán, 2003), y manejan 1.400 billones de dólares de activos bancarios. Si tenemos en cuenta que el PIB mundial en 2011 fue de 41 billones de dólares, ya nos podemos hacer una idea del volumen de negocio opaco del

que se está hablando. Según la OCDE los paraísos fiscales ocultan de 5 a 7 billones de dólares.

Para Fernández Durán (2003) la creciente importancia de estos centros corre en paralelo con el papel que han jugado como catalizadores de los ataques especulativos en las crisis monetario-financieras de las últimas décadas, pues muchos hedge-funds se localizan en estas plazas financieras desreguladas.

Lo límites entre la economía informal y la criminal están, por tanto, cada vez más difusos. Como señala Vidal-Beneyto (El Arma del Crimen, El País, 31 enero, 2009):” La corrupción se ha convertido en una pandemia que todo lo infecta, a la que nadie y nada escapa. La corrupción entendida, no sólo ni principalmente, como la utilización abusiva e inicua de las posiciones de poder en provecho de quien las detenta, sino como la falsificación de todos los valores, la perversión sistemática, la impostura permanente en el planteamiento de medios y objetivos. Personas, organizaciones, la economía, los lenguajes, el deporte, la política, las empresas, la justicia, las ideologías, el Estado, la comunicación; todo estragado, pervertido. Es decir, la adulteración de las conciencias, la corrupción del espíritu, que transforman cualquier propósito en barbarie. Por eso, hoy, la generalización y persistencia de las prácticas corruptas no sólo han trivializado su uso, sino que lo han connaturalizado, inscribiéndolo,

con todos los honores, en el patrimonio de los comportamientos legítimos y necesarios de nuestra contemporaneidad”. Y añade, “Lo más lamentable, lo más repugnante de esta situación, es la tolerancia, cuando no la complicidad del sistema democrático en su conjunto; es decir, de sus actores políticos, de sus Estados y de sus gobiernos, en una acumulación de falsedades y engaños que sin ellos no podría existir”.

Esta parte de la economía sumergida, abrumadoramente mayoritaria dentro del conjunto de las actividades económicas ocultas, es además particularmente opaca; y esto es así por varias razones:

- El grado de informalidad/ilegalidad es mucho mayor y, por tanto, mucho más necesaria su ocultación ya que las penas son mayores
- La capacidad de ocultación es mucho mayor; los que delinquen son poderosos y tienen muchos más recursos para ocultarse, a diferencia de la economía informal “de los pobres” (Portes)
- La vinculación con el sector político y con gobiernos es a menudo importante, lo que facilita extraordinariamente su ocultación. Como señala Caño Tamayo (2002): “La deriva criminal de las economías de numerosos Estados es grave. Pero gobiernos, organizaciones económicas y financieras internacionales

les y grandes empresas transnacionales no están por la labor de acabar con los instrumentos que permiten y alimentan la economía criminal global: si se acabara con el secreto bancario, cuentas numeradas y paraísos fiscales, podrían aparecer pruebas de corrupción de los políticos y un arsenal fiscal sumergido que incriminaría a empresas y corporaciones”.

La criminalidad económica de guante blanco, añade Vidal-Beneyto (El Arma del Crimen, El País, 31 enero, 2009): “no hubiera podido alcanzar las elevadísimas cotas de eficacia y de éxito sin la contribución determinante de una arquitectura financiera que ha elaborado unos dispositivos técnicos, tan sólidos como sutiles, cuya legalidad, es decir, cuya protección jurídica, procede de quien puede otorgarla, es decir, de los Estados”.

España forma un enclave importante para el asentamiento y tránsito de las redes del crimen organizado y ello se debe en gran medida a su situación geográfica (frontera de Europa). También la laxitud en el control por parte del Estado, sobre todo en lo que a corrupción urbanística se refiere, ha jugado un papel destacado en los últimos lustros, hasta el punto de llegar a convertir a la Costa del Sol en uno de los centros europeos principales de blanqueo de dinero vinculado al sector urbanístico.

Es una opinión casi generalizada entre los autores que han estudiado este tema, que la globalización ha sido un elemento esencial para el fortalecimiento de esta economía del crimen. Como señala Resa Nestares (2012), “La evolución reciente del crimen organizado ha significado un cambio en sus estructuras orgánicas y una multiplicación efectiva de su poder para retar a las autoridades estatales. Este modelo de crimen organizado presenta tres diferencias fundamentales con fases anteriores del fenómeno: una operatividad a escala mundial, unas conexiones transnacionales extensivas y, sobre todo, la capacidad de retar a la autoridad nacional e internacional”.

En efecto, los mismos procesos (desregulación, privatización, liberalización) que ha hecho posible la creciente globalización económica, han permitido el salto de unas organizaciones criminales confinadas a ámbitos restringidos, como señala Resa Nestares (2012), hacia una actuación a escala mundial. La revolución de los transportes y las telecomunicaciones, la desregulación comercial, financiera, etc., el predominio de la especulación (el negocio criminal es particularmente lucrativo), el asalto al poder por el gran capital, son todos ellos factores que explican la explosión de esta economía criminal. No es casual, señala Resa Nestares (2012), que las actividades realizadas por las grandes multinacionales, que no cuentan con un control internacional por falta de

consenso al respecto y están embarcadas en una búsqueda de competitividad cada vez más intensa, suponen un precedente habitual para la introducción del crimen organizado. Y añade: “Importantes investigaciones en los Estados Unidos y Europa demuestran que no sólo se produce un acoplamiento con las actividades de las empresas legales, sino que importantes segmentos de la economía legítima han sido penetrados por el crimen organizado.

Como señala Castells, además del tráfico de drogas, la economía criminal a extendido su ámbito a una extraordinaria variedad de operaciones, creando una INDUSTRIA GLOBAL (j) cada vez más diversificada e interconectada. Esta vergonzosamente lla-

mada “industria” incluiría actividades tales como el tráfico de armas, el tráfico de material nuclear incluso de residuos electrónicos, contrabando de inmigrantes ilegales, tráfico de mujeres y niños, tráfico de órganos, blanqueo de dinero, etc.

La clave del éxito y la expansión del crimen global en los años noventa es, según este autor, la flexibilidad y versatilidad de la organización. Como señala Resa Nestares (2012), Los adelantos de los sistemas de comunicación y transferencia de información han permitido flexibilizar las estructuras organizativas permitiendo una actuación en red que tiende a maximizar beneficios y evitar la eventual actuación de las agencias de control y seguridad.

4

EL PAPEL DEL ESTADO EN LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL

4

EL PAPEL DEL ESTADO EN LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL

Como se apuntó en el apartado anterior, la existencia, desarrollo y características de la economía sumergida en un territorio depende de manera esencial del papel del Estado. A continuación vamos a señalar tres ámbitos de política particularmente significativos a escala global, pero también en el ámbito del estado español, de las últimas décadas cuyo impacto en el desarrollo de la economía oculta consideramos particularmente significativo; estos son: la desregulación financiera; la burbuja inmobiliario-financiera; y las reformas laborales.

Curiosamente, las dos primeras están en el origen de la actual crisis económica y la tercera –la reforma laboral– es la propuesta que se hace desde el poder (Fondo Monetario Internacional, Unión Europea, Banco Central Europeo, y la casi totalidad de los países centrales) para, supuestamente, abordar una crisis que es el resultado de un período de desenfundada especulación financiera.

4.1. La desregulación financiera

Como se comentó anteriormente, la globalización –que se inicia a mediados/finales de los años 70– constituye un período de crisis, de subconsumo y sobreacumulación, que pone de manifiesto, una vez más, el desequilibrio estructural del sistema económico capitalista entre la enorme expansión de las fuerzas productivas que promueve y su capacidad de distribuir ingresos en la misma medida que la expansión. Esta crisis de subconsumo/sobreacumulación se podría haber intentado resolver desde el sistema, con una especie de huida hacia delante, tan característica del modo de funcionamiento de mismo, mediante la extensión de un pseudokeynesianismo a escala global o regional más amplia (David Harvey planteaba esta posibilidad refiriéndose a China). Esta opción, sin embargo, no resultaba ser muy atractiva fundamentalmente por dos razones; una, exigía una redistribución de la ren-

ta a escala global; y dos, los límites físicos del planeta no lo iban a permitir. La opción por la cual se optó fue mucho más atractiva: el desarrollo de la “economía de casino” y la financiarización.

En 1981, Wall Street se había convertido en el centro financiero más desregulado del planeta. La desaparición formal del patrón dólar-oro en 1971¹ no podía significar para la primera potencia mundial –EEUU– la pérdida de su hegemonía, de ahí que había que arbitrar nuevos mecanismos que permitieran a Imperio seguir atrayendo capitales del resto del mundo, seguir endeudándose y hacerlo de la manera más barata, flexible y líquida posible. Así, el antiguo régimen Dólar-Oro fue sustituido por el “Régimen Dólar-Wall Street”, así denominado por Chesnais . Ya no hacía falta seguir subiendo el tipo de interés para hacer atractiva la inversión en la economía estadounidense, bastaba con liberalizar los mercados financieros, desregular, innovar en nuevos productos y agentes (la metafóricamente llamada “industria” financiera, como si las finanzas “produjeran” algo²), y en hacer la vista gorda ante todo ello. EEUU convence a sus socios de la OCDE para que apliquen de forma estricta la nueva ortodoxia neoliberal. El resultado fue un proceso de transferencia masiva de capitales del sector productivo hacia el

especulativo. Libre de trabas, el capital migró masivamente hacia el sector financiero y en particular hacia el sector especulativo, donde obtenía mucho más lucro, con mucha mayor liquidez y con menos o ninguna tributación para circular.

En 2011 el PIB mundial había alcanzado una cifra de 45 billones de dólares aproximadamente; la “riqueza financiera” arrojaba, sin embargo, cifras de 3450 billones de dólares. Con esta “riqueza” (deuda) se podían comprar varios planeta tierra. Ahí estaba el problema clásico: ¿dónde rentabilizar el capital? ¿cómo seguir retroalimentando el proceso de acumulación? Sólo quedaba una vía: la financiarización de las economías, de los Estados, de las empresas, de los hogares; y con ello, la subordinación absoluta de los deudores respecto a los acreedores. La otra vía, también vinculada a la primera: Acumulación por Desposesión. Esto es, privatización de bienes y servicios públicos, acaparamiento de tierras y recursos naturales por parte de los grandes fondos de inversión...una transferencia masiva de riqueza desde los pobres hacia los cada vez menos ricos, en número pero no en volumen de riqueza.

El resultado de esta desregulación, ya se comentó en el anterior epígrafe cual ha sido: nuestra economía se ha convertido mayoritariamente (en términos monetarios), en una economía de casino, esencialmente corrupta y opaca. Y la receta que se da para resolver

1. Nixon tuvo que decretar en esa fecha la no convertibilidad del dólar en oro.

2. En los países anglosajones se utiliza el término industria de forma amplia y no referido exclusivamente a las manufacturas.

la crisis es exactamente la misma que nos ha traído a ella: desregulación, privatización, liberalización, reforma laboral, austeridad, equilibrio fiscal. A menos que el Estado de un giro de 180 grados, va a ser muy difícil combatir esta economía de casino, que es la fuente principal de ocultación (no es el comercio ambulante, pe.e) y cuyos efectos son devastadores para la economía, para la democracia y para el bienestar social.

4.2. La renuncia a planificar el territorio: especulación urbanística, “megaproyectos” y “cultura del pelotazo”

Las burbujas financieras que se han ido sucediendo desde los años 80 (México, Tailandia, Rusia, Argentina, Brasil... las empresas punto.com, y la más reciente burbuja inmobiliario-financiera) han sido fehacientemente alimentadas por todas las instituciones económicas internacionales y por todos los gobiernos, sobre todo, de los países del norte. No en balde, como se señaló anteriormente, algunos autores denominan al FMI el “bombero pirómano”, que sigue alimentando los incendios al tiempo que reclama más fondos para poder apagar los mismos.

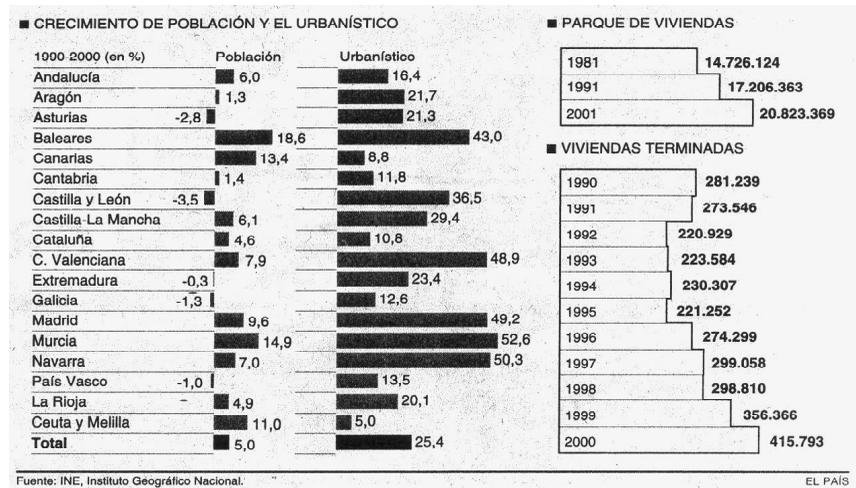
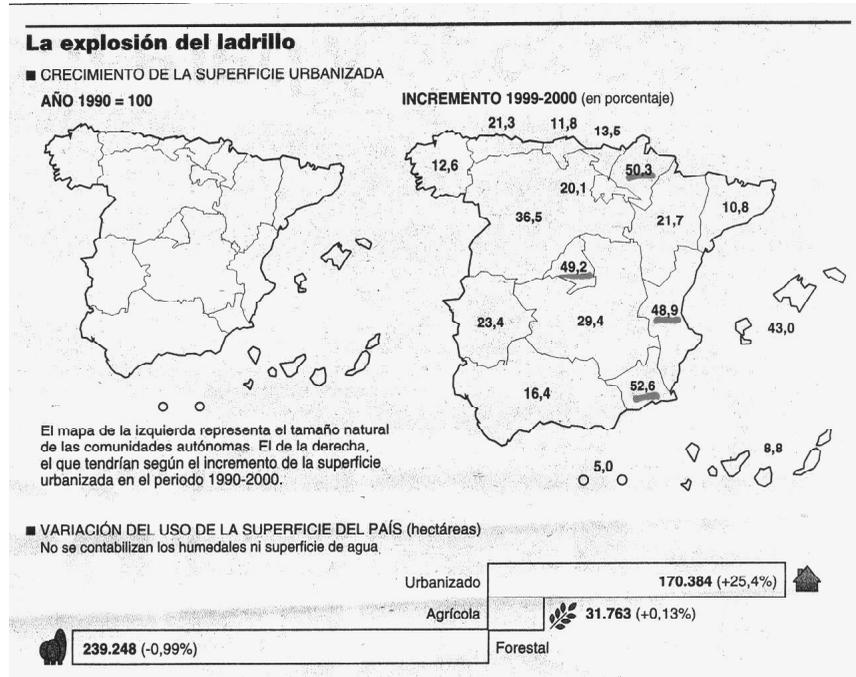
La burbuja inmobiliario-financiera en España ha sido especialmente grande y grave. El poder económico y político de este país la ha alimentado de forma directa (liberalización del uso del suelo, desgravación fiscal...) e indirecta y la ha ocultado. Aún sigue

ocultándola, e impidiéndonos a los ciudadanos saber su dimensión real a pesar de que se nos hace responsables de la misma y de que se nos obliga a pagar sus costes.

Para constatar la magnitud de este proceso especulativo basta con algunos datos. Un estudio europeo realizado con satélite de alta precisión (Corine Land Cover) puso de manifiesto en el año 2005, en pleno auge de la burbuja inmobiliaria, que entre 1990 y el año 2000, el crecimiento del área urbanizada en España había sido de un 24,90%; esto es, se urbanizó en 10 años un cuarto de todo lo que se había construido en los 2000 años de historia urbana anterior. Madrid, Valencia, Murcia y Navarra, así como toda la costa mediterránea, fueron las zonas donde la expansión urbanística fue mayor. Téngase en cuenta, además, que el estudio sólo incorporaba 4 de los años de burbuja inmobiliaria (1997-98-99 y 2000).

Las ciudades españolas, señala el estudio, habían consumido más suelo en los últimos 30 años que en los 2000 años de historia urbana anterior (Corine Land Cover, 2004). Esta explosión urbana fue especialmente significativa en la costa mediterránea, donde las urbanizaciones ocupaban ya en el año 2000, más del 34% del primer kilómetro de costa hacia el interior, convirtiendo el mediterráneo en un gran paseo marítimo, como señalara el exdirector de la Agencia Europea de Medioambiente, Domingo Jiménez (El país, 27 de diciembre de 2004).

Figura 19: Mapas y gráficos donde se muestra el crecimiento urbanístico en España de 1990 a 2000 (Corine Land Cover)



Fuente: IE, Instituto Geográfico Nacional

CARTOGRAFÍA DEL SUELO

Es la explosión del ladrillo. Entre 1990 y 2000, las zonas urbanizadas aumentaron un 25% en España mientras que la superficie de bosque perdió 240.000 hectáreas (el equivalente a la provincia de Alava). Así lo revela un detallado estudio del Insti-

tuto Geográfico Nacional realizado con satélite de alta resolución y que ofrece la **más detallada fotografía del cambio de usos del suelo en España**. El mapa destaca un aumento espectacular de la construcción en el litoral Mediterráneo (en algunas zo-

nas, el primer kilómetro de costa está urbanizado en un 50%) y en Madrid, cuya superficie construida o en obras ha aumentado en 30.000 hectáreas. Frente a este avance del cemento, todas las comunidades, salvo Navarra, pierden terreno forestal.

El suelo urbanizado se dispara un 25% y el bosque pierde 240.000 hectáreas en una década

Un estudio europeo realizado con satélite de alta precisión destaca miles de obras irregulares ignoradas por las estadísticas

Madrid, Valencia, Murcia y Navarra, con subidas del 50% del suelo urbanizado, lideran la explosión de la construcción

España pierde en 10 años zona forestal equivalente a la provincia de Alava, mientras la superficie agrícola se estanca

RAFAEL MÉNDEZ, Madrid
España se llena de cemento. Entre 1990 y 2000, el suelo urbanizado aumentó en 170.384 hectáreas. O lo que es lo mismo: entre 1990 y 2000 se urbanizó un 24,45% de lo construido por el hombre en toda su historia. O visto de otra forma: en una década se ha edificado íntegramente una superficie como la provincia de Guipúzcoa. En ese periodo, el país perdió 239.248 hectáreas de zonas forestales (superficie algo inferior a la de Alava).
Las cifras proceden del proyecto europeo **Corine Land Cover**, que cartografió la superficie europea por satélite en 2000 y la comparó con los datos de 1990. En España, el censo del suelo lo ha coordinado el Instituto Geográfico Nacional (Ministerio de Fomento). Procesar los centenares de imágenes por satélite, con una resolución de 25 hectáreas, ha llevado tiempo. El análisis acaba de concluir.

La explosión del ladrillo

■ CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE URBANIZADA
AÑO 1990 = 100



El mapa de la izquierda representa el tamaño natural de las comunidades autónomas. El de la derecha el que tendrían según el incremento de la superficie urbanizada en el periodo 1990-2000.

■ VARIACIÓN DEL USO DE LA SUPERFICIE DEL PAÍS (hectáreas)
No se contabilizan los humedales ni superficie de agua

casa, la hay", explica Guillermo Villa, ingeniero y miembro del grupo de teledetección del Instituto Geográfico Nacional.

El Corine distingue 85 usos del suelo. En las imágenes, los expertos diferencian un campo de regadío de uno de secano. Cuando surgía una duda, una fotografía aérea o una persona en el terreno la disipaba. Villa explica que el satélite Landsat 7, gracias a su frialdad, ha sacado a la luz urbanizaciones irregulares. Jiménez Betrán concluye: "Cuando terminemos la comparación con las cifras oficiales, aparecerán divergencias importantes". Entre 1990 y 2000, el número de viviendas aumentó un 21%, según el Instituto Nacional de Estadística. El satélite da un aumento de la zona urbanizada cuatro puntos superior.

El secretario general de Ordenación del Territorio del Ministerio de Medio Ambiente, Antonio Serrano, asegura que el urbanis-

CARTOGRAFÍA DEL SUELO

Las urbanizaciones ocupan ya el 34% de la costa mediterránea

R. M., Madrid
Uno de los resultados más claros a vista de satélite es la inexorable urbanización del litoral mediterráneo: en la Península, el 34% del primer kilómetro de costa hacia el interior está construido. En algunas zonas, como Málaga, la urbanización supera el 50%. El fenómeno no frena, y actualmente el litoral de Almería y Murcia, dos de las menos afectadas, vive una expansión del cemento sin precedentes. Murcia ha desprotegido 15.000 hectáreas de costa para urbanizar.

"Estamos convirtiendo el Mediterráneo en un gran pasaje marítimo", sentencia el ex director de la Agencia Europea de Medio Ambiente. Domingo Jiménez Betrán las distintas costas porque las urbanizaciones en algunas zonas ya llegan muy al interior", según Guillermo Villa, del departamento de teledetección.

Urbanización del primer kilómetro de costa

En porcentaje	Urbanización
52,35	Málaga
50,82	Málaga
50,64	Barcelona
49,36	Alcázar
35,84	Girona
33,49	Tarragona
31,75	Cádiz
31,49	Ceuta
28,70	Valencia
25,10	Pontevedra
23,59	Castellón
20,08	Vizcaya
17,16	Cantabria
16,13	Guipúzcoa
14,39	Granada
13,94	A Coruña
13,61	Murcia
13,54	Almería
13,12	España
12,97	Huelva
11,95	Asturias
8,58	Lugo
5,28	Baleares

Fuente: Instituto Geográfico Nacional.



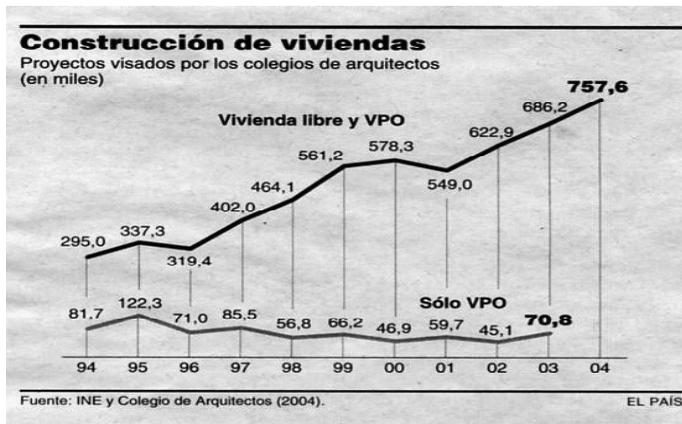
EL PAIS

Fuente: El País, 27 de diciembre de 2004

Siendo un fenómeno global, el caso de España ha sido particularmente significativo. Así, por ejemplo, en el año 2004 se construyeron en España igual número de viviendas que en Francia, Italia y Alemania juntas. Andalucía sola, vio crecer su número de viviendas nuevas en igual número que el Reino Unido durante ese año. Como mues-

tra la figura adjunta, el peso de las VPO fue mínimo durante este período, y eso a pesar de que el precio de la vivienda en España experimentó un aumento acumulado del 177%, siete veces el crecimiento del IPC y salarios, y muy por encima del experimentado por el resto de los países de nuestro entorno.

Figura 20: Evolución en la construcción de viviendas



Fuente: INE y Colegio de Arquitectos (2004)

Figura 21: Porcentajes de crecimiento de los índices de precios de las viviendas según The Economist

	on a year earlier		1997-2005
	Q1 2005*	Q1 2004	
South Africa	23.6	28.1	244
Hong Kong	19.0	17.4	-43
Spain	15.5	17.2	145
France	15.0	14.7	87
New Zealand	12.5	23.3	66
United States	12.5	8.4	73
Denmark	11.3	6.0	58
Sweden	10.0	7.7	84
China	9.8	7.7	na
Italy	9.7	10.8	69
Belgium	9.4	8.8	71
Ireland	6.5	13.2	192
Britain	5.5	16.9	154
Canada	5.2	5.7	47
Singapore	2.0	-1.5	na
Netherlands	1.9	5.5	76
Switzerland	1.0	3.4	12
Australia	0.4	17.9	114
Germany	-1.3†	-0.8†	-0.2
Japan	-5.4	-6.4	-28

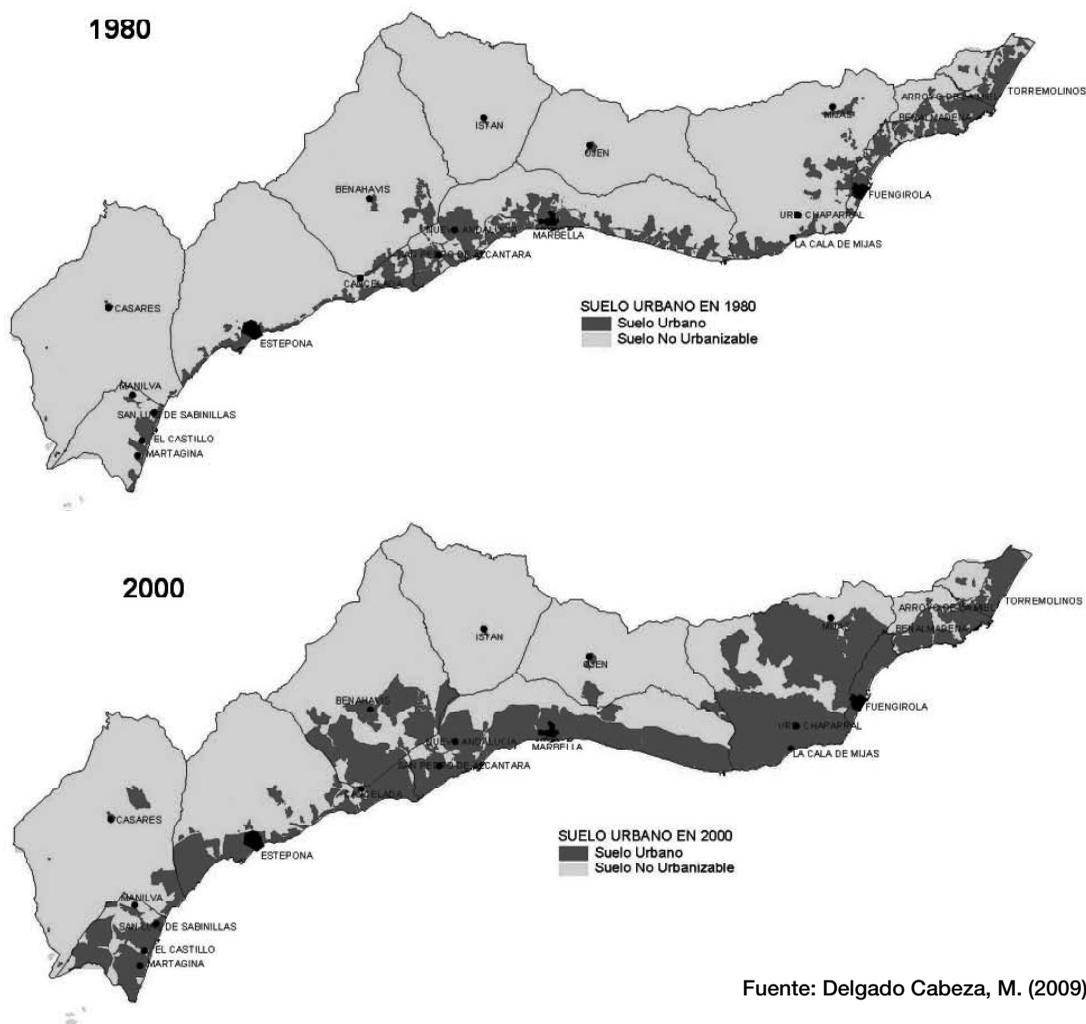
*Or latest †2004 average ‡2003 average
Sources: ABSA; Bulwien; ESRI; Japan Real Estate Institute; Nationwide; Nomisma; NVM; OFHEO; Quotable Value; Stadim; Swiss National Bank; government offices

Fuente: The Economist (2004)

Durante el período 1998-2005, el ritmo anual medio de construcción de vivienda fue de 600.000 nuevas viviendas (687.100 nuevas viviendas en el 2004), lo que sitúa a España como el país de la UE con mayor porcentaje de viviendas de segunda residencia y de viviendas vacías.

Para el caso de Andalucía, Delgado (2009) muestra el crecimiento urbanístico de la costa andaluza entre 1980 y 2000 a través de los siguientes mapas. La Costa del Sol se ha convertido, de hecho, en el principal centro de blanqueo de dinero de Europa ligado a la especulación y a la corrupción urbanística.

Figura 22: Mapa que refleja el urbanismo en el litoral mediterráneo andaluz en 1980 y en 2000



Fuente: Delgado Cabeza, M. (2009)

A nivel metropolitano, Sevilla también es un buen ejemplo de desregulación y de explosión de la burbuja inmobiliario-financiera. Como muestra Andrés Zambrana (2011), el entusiasmo de los ayuntamientos metropolitanos les llevo a modificar los planes generales de ordenación urbana de manera que permitieran la construcción de miles de nuevas viviendas para dar satisfacción a un supuesto

crecimiento demográfico que, en algunos casos como el de Almensilla se suponía que iba a crecer a una tasa del 1.223,3%, pasando de 4.534 habitantes en 2005 a más de 55.400 habitantes en 2020. Tasas espectaculares de crecimiento también estaban previstas para municipios como Palomares del Río, Bormujos, Valencina, Coria del Río, Castilleja de Guzmán o Mairena del Aljarafe.

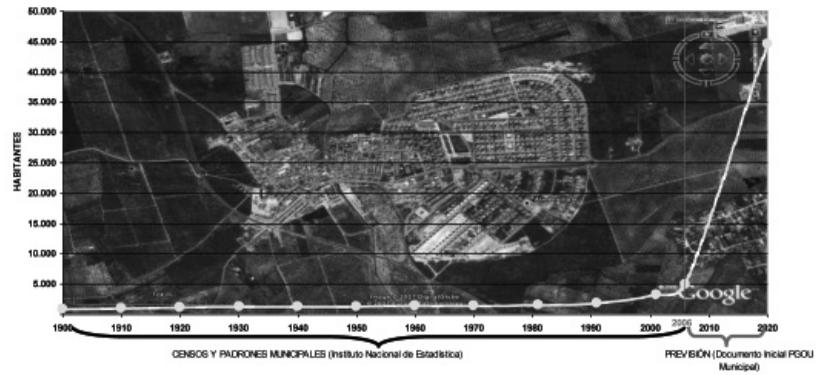
Figura 23: Crecimiento demográfico previsto en los PGOU's de los ayuntamientos del Área Metropolitana de Sevilla

Municipio	Población 2005	Población 2020	Crecimiento absoluto	Crecimiento (%)
Alcalá de Guadaira	63237	100000	36763	58,14
La Algaba	13623	21000	7377	54,15
Almensilla	4534	60000	55466	1223,33
Bormujos	14585	40000	25415	174,25
Castilleja de Guzmán	2409	5000	2591	107,56
Castilleja de la Cuesta	16819	20000	3181	18,91
Coria del Río	25735	60000	34265	133,15
Dos Hermanas	112273	200000	87727	78,14
Gelves	7958	15000	7042	88,49
Gines	12177	20000	7823	64,24
Mairena del Aljarafe	38770	80000	41230	106,35
Palomares del Río	4728	20000	15272	323,01
La Rinconada	32525	60000	27475	84,47
Santiponce	7558	10000	2442	32,31
Sevilla	704154	750000	45846	6,51
Tomares	20127	40000	19873	98,74
Valencina	7431	20000	12569	169,14

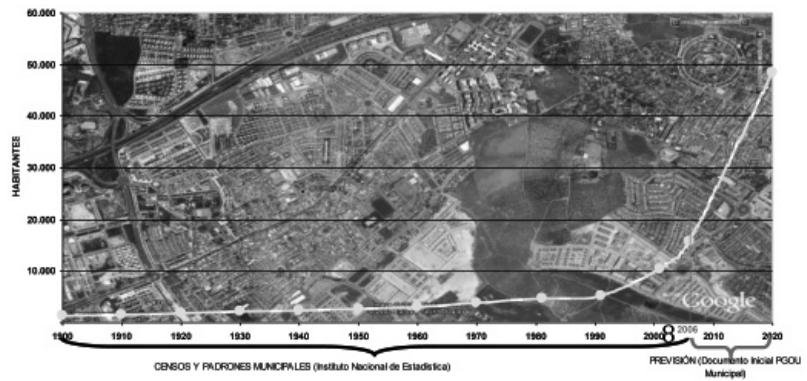
Fuente: Andrés Zambrana (2011)

Figura 24: Evolución de la población de diversos municipios del Área Metropolitana de Sevilla

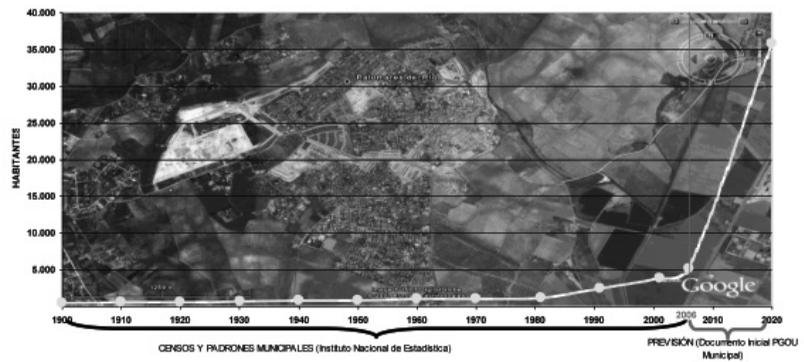
Almensevilla



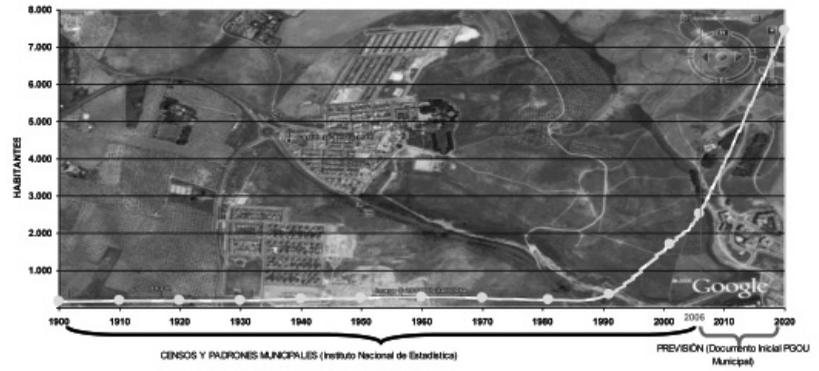
Bormujos



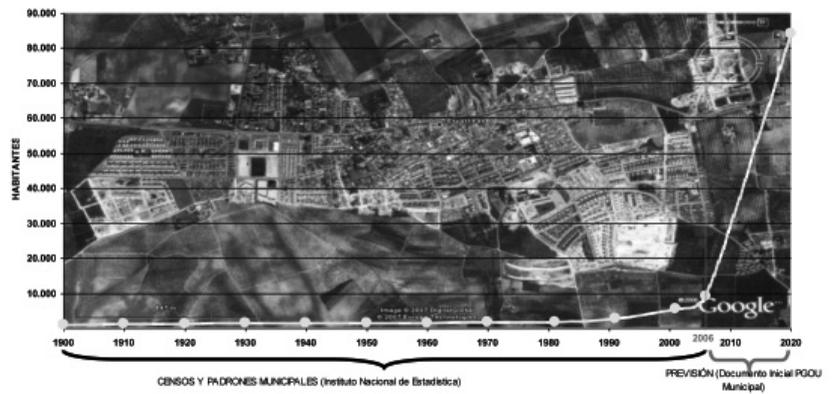
Palomares del Río



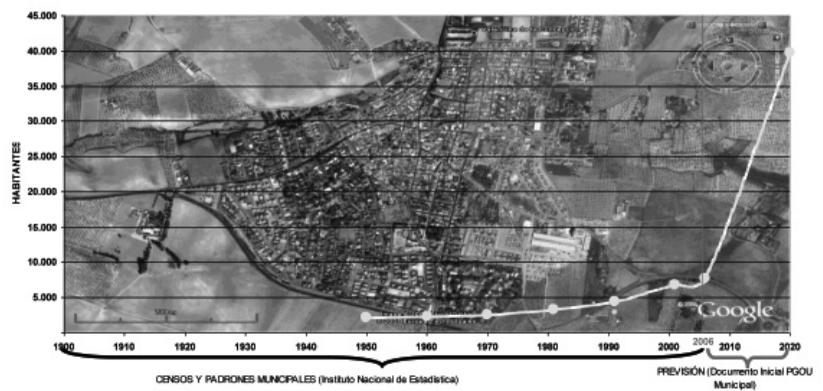
Castilleja de Guzmán



Espartinas



Valencina de la Concepción

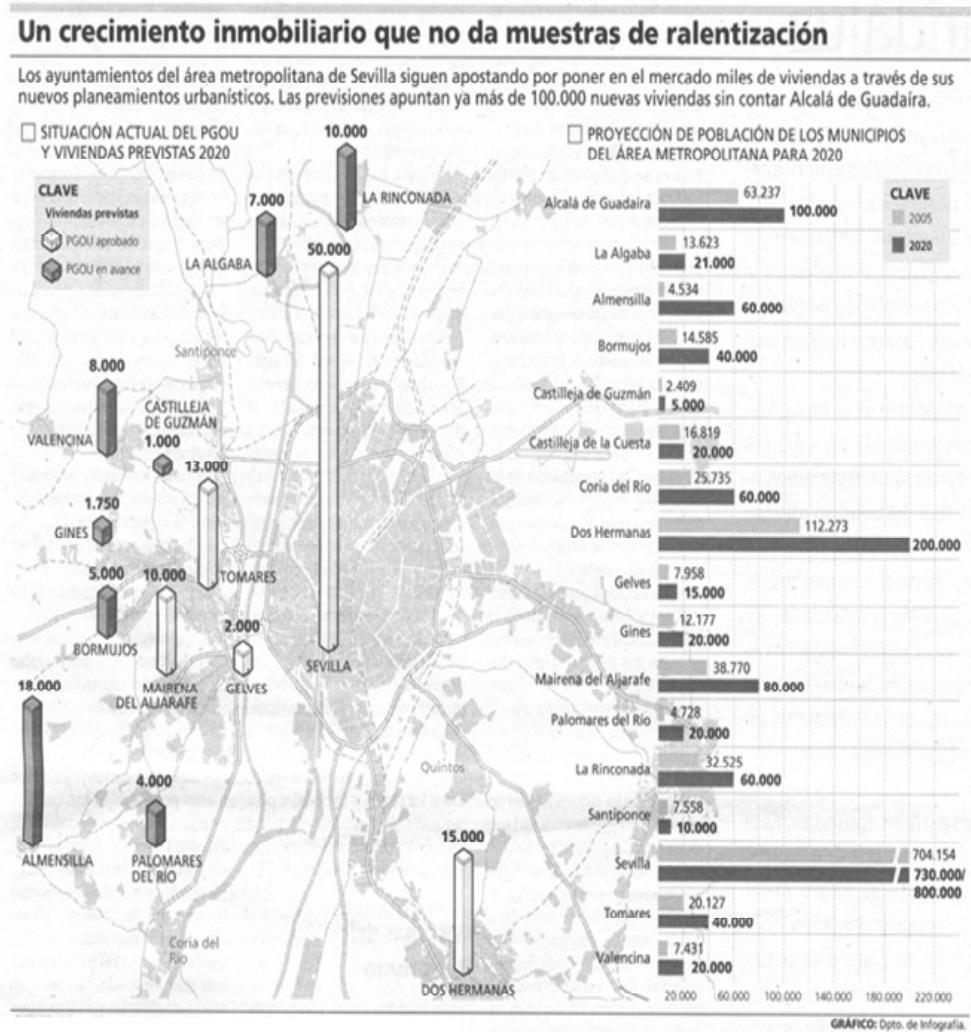


Fuente: Andrés Zambrana (2011)

A partir de la información recogida por los diarios Correo de Andalucía y Diario de Sevilla, ambos de 2006, Andrés Zambrana (2011), muestra el número de viviendas

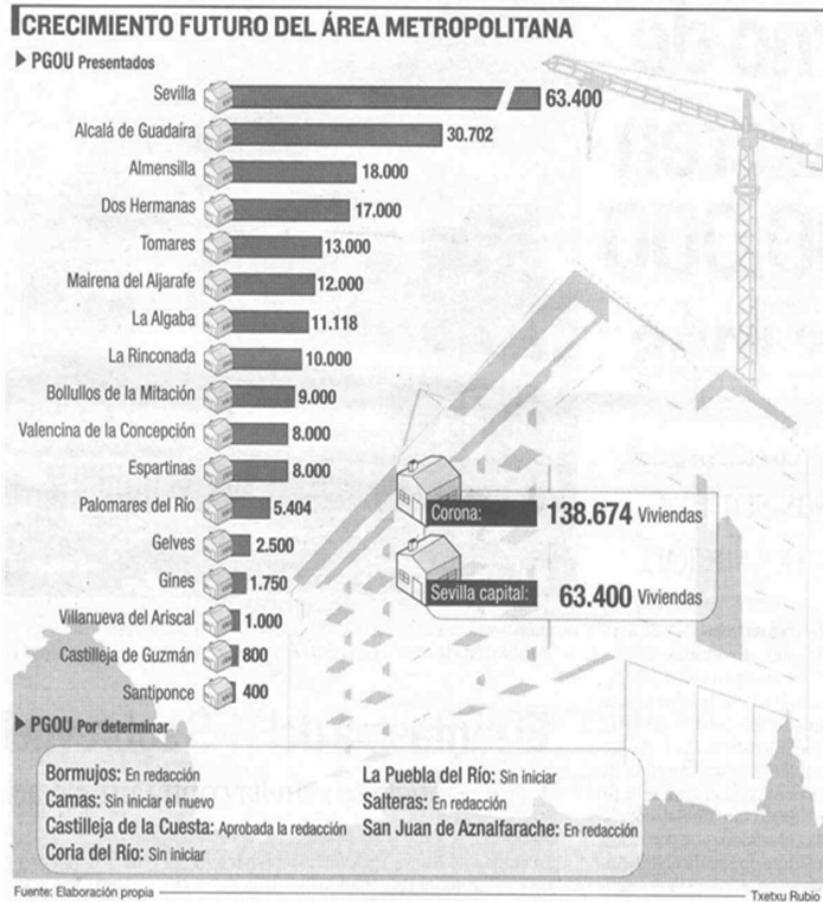
nuevas que estaba previsto construir hasta 2020 en los distintos PGOU's municipales de Sevilla (Figuras 25 y 26).

Figura 25: Crecimiento inmobiliario en algunos municipios del Área Metropolitana de Sevilla



Fuente: Fuente: Andrés Zambrana (2011) a partir de Diario de Sevilla, 5 de marzo de 2006

Figura 26: Previsiones de crecimiento inmobiliario en algunos municipios del Área Metropolitana de Sevilla



Fuente: Andrés Zambrana (2011) a partir de El Correo de Andalucía, 13 de octubre de 2006

En nuestro país se habían conocido, en el pasado reciente, varias burbujas inmobiliarias pero ninguna fue tan significativa, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, como la última, cuya explosión se produjo en 2007.

Característico de esta burbuja inmobiliario-financiera ha sido que:

- Nunca hubo anteriormente una subida de precios tan grande, durante tanto tiempo seguido y en tantos países simultáneamente (globalización)
- Nunca vino asociada a un nivel de endeudamiento de los hogares similar (nuevas hipotecas y refinanciación de las existentes para transformar las ganancias de capital en “cash”), debido a que, a diferencia de la burbuja de los años 70, aquí se ha estimulado la demanda de vivienda, más que la oferta, que ha ido a remolque de la anterior.
- Una diferencia fundamental respecto a las burbujas anteriores es que ésta ha sido directamente promovida por los gobiernos de los países centrales (particularmente, la Reserva Federal de EEUU), para evitar la recesión, derivando la burbuja financiera hacia la expansión inmobiliaria (bajando, p.e., los tipos de interés y dando todas las facilidades para el endeudamiento de familias y empresas), en vez de llevar a cabo los ajustes económicos necesarios.

- Dado el carácter eminentemente especulativo de esta burbuja, su explosión está poniendo en peligro a todo el sistema financiero mundial, y con él a sus economías en general.

En cuanto a los “megaproyectos”, España se ha convertido en paradigma europeo de este tipo de intervención. Como señala Delgado (2011) podríamos definir los megaproyectos como aquellas “Actuaciones que mueven grandes cantidades de dinero, con frecuencia ligadas al negocio de la construcción, que ilustran la simbiosis entre economía y poder, entre empresarios y políticos. Formas de enriquecimiento vinculadas a situaciones privilegiadas de poder y del ejercicio de este, que implican el diseño y la utilización de las reglas del juego en beneficio de una minoría. Son actuaciones que encubren prácticas que parecerían asociadas al Antiguo Régimen emanadas de un poder absoluto, aunque son prácticas muy actuales, hasta el punto de que puede decirse que son formas de hacer dinero que constituyen el núcleo central del capitalismo actual”.

Ejemplos de estos megaproyectos en Andalucía tenemos, por ejemplo, Los Merinos (Ronda), La Torre Pelli y Las Setas (Sevilla) así como algunas actuaciones en la Costa.

4.3. Las reformas del mercado de trabajo

4.3.1. Repaso a las últimas reformas laborales en España

Siguiendo a Bueno (2011), se podría decir que en España las reformas laborales comienzan a manifestarse con el propio Estatuto de los Trabajadores de 1980³, en el cual ya se establecieron algunas de las peculiaridades que determinaban la oferta y demanda del mercado laboral español. De este modo, como pone de manifiesto en su tesis doctoral Carlos Bueno, el Estatuto de los Trabajadores de 1980 marcó el punto de partida de las reformas laborales que se fueron emprendiendo desde entonces, y señala que todas ellas se realizaron en principio con la finalidad de flexibilizar las condiciones en las que la oferta y la demanda de mano de obra se ajustaban, entendiendo que así se mejoraría la situación del empleo, tal como se sigue manifestando en el momento en el que nos encontramos.

La petición de nuevas reformas laborales y mayor flexibilidad laboral se ha impuesto desde la crisis, aunque ya venía produciéndose anteriormente, y se sigue realizando aún por parte de la patronal, la Comisión Europea, el Banco de España, etc., que no parecen quedar satisfechos con las continuas reformas que se han venido sucedien-

do, y que hasta el momento no han logrado acabar con los problemas estructurales que manifiesta nuestro mercado laboral, sino que han redundado en una mayor segmentación laboral y no han sido capaces de atajar el problema al que nos estamos refiriendo del crecimiento de la “economía sumergida”.

Las cinco reformas laborales habidas en el periodo democrático y hasta antes del comienzo de la actual crisis económica (las de 1984, 1994, 1997, 2001 y 2006) no han resultado satisfactorias, si bien las de 1997 y 2006 fueron pactadas con los sindicatos. Los empresarios continuaban quejándose de la rigidez del mercado de trabajo y, a su vez, los trabajadores por su lado se quejan de la precariedad y la picaresca empresarial a la hora de exprimir los límites legales. La crisis se ve acompañada del rebrote de las reivindicaciones de los empresarios contra la continuamente aludida “rigidez” de la normativa laboral española, reivindicaciones que se ven acompañadas por las proclamas de algunos organismos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o la OCDE.

Todos los planes de actuación en el ámbito laboral estuvieron fundamentalmente orientados a aumentar la flexibilidad laboral. Estas reformas se han llevado a cabo bajo diferentes formaciones políticas y en diferentes momentos históricos, unas con mayor acuerdo entre los diferentes entes sociales, políticos y económicos, y otras con menor o ningún acuerdo.

3. Ley 8/1980, de 10 de marzo, del Estatuto de los Trabajadores.

Tabla 2. Reformas laborales en España

Reforma	Finalidad	Consenso	Objetivos	Cambios en las figuras contractuales	Principales resultados
1984 Ley 32/1984, de 2 de agosto, s/ modificación de determinados art. de la Ley 8/1980 del Estatuto de los Trabajadores	Creación de empleo	No hubo consenso	Dotar de mayor elasticidad a la demanda de trabajo orientando al sistema productivo a las exigencias de incorporación a la UE; aumentar la flexibilidad del MT mediante la reducc. de las indemnizaciones por desempleo.	Se introdujeron cambios en las siguientes figuras: El contrato de fomento al empleo se libera de muchas restricciones El contrato de trabajo en prácticas amplía sus posibilidades de aplicación El contrato eventual por circunstancias de la producción El contrato de formación (límite edad = 20 años) El contrato a tiempo parcial se concreta su aplicación El contrato de lanzamiento de nueva actividad	Aumentó la ocupación, pero también la población activa, por lo que también creció el desempleo. Aumentó considerablemente el uso de los contratos temporales. Se ponían a disposición de las empresas 16 tipos de contratos flexibles: Segmentación del mercado laboral y Aumento de la temporalidad
1994 Ley 11/1994, de 19 de mayo	Creación de empleo y disminución de la inflación	No (sin el apoyo de los agentes sociales)	A priori se planteaba la necesidad de hacer frente al fuerte crecimiento de la temporalidad. Pleno empleo - introducir fórmula de reparto del empleo	Se restringe a casos muy específicos el uso de los contratos de fomento del empleo, pero se promueven otras figuras que impulsan nuevamente la flexibilidad. Se incorporan aspectos como: Los contratos de formación en prácticas y de aprendizaje La ampliación de razones para el despido objetivo La flexibilidad horaria, funcional y geográfica Introducción de las ETT	La reforma de 1994 incidió en: La cláusula de descuelgue1 La ultratractividad del convenio colectivo2 Aumentó la ocupación y la población activa, se mantuvo estabilizado el desempleo. Se avanzaba un poco más en la voluntad de flexibilización del Mercado de Trabajo tratando de incidir en una mejora de la productividad del factor trabajo reduciendo asimismo su coste.

Reforma	Finalidad	Consenso	Objetivos	Cambios en las figuras contractuales	Principales resultados
1997 Ley 63/1997, de 26 de diciembre de medidas urgentes para la mejora del Merc de Trab y el fomento de la Contratación Indefinida	Reducir la inestabilidad laboral	Sí (consenso fuerzas sindicales y organizaciones empresariales)	Aumento de la estabilidad en el empleo Limitar el uso del contrato temporal Reparto del empleo	Contrato de fomento de la contratación indefinida Eliminación del modelo de contrato por lanzamiento de nueva actividad Exigencia de autonomía del contrato por obra o servicio Contrato de relevo Se mejoran las condiciones del contrato de aprendizaje	Por un lado, consiguió: disminuir la tasa de temporalidad de determinados trabajadores, y generar cierto dinamismo en la contratación y generación de empleo Pero, también se produjo un fuerte crecimiento de la contratación temporal (> 2 millones de crecimiento de 1998 a 2001 y cerca del 70% de contratos temporales eran de obra o servicio)
2001 Ley 12/2001, de 9 de julio, de medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo para el incremento del empleo y la mejora de su calidad	Aumentar el empleo	No	Pretendía impulsar la continuidad de determinadas medidas introducidas en la de 1997 Flexibilidad laboral Reducir la temporalidad	Contemplaba las reformas del 94 y 97 incorporando modificaciones en materia de contratación indefinida, tanto de configuración como de incentivos, y reordenando diversas figuras de contratación temporal Ampliación periodo vigencia y colectivos de los contratos indefinidos de la reforma del 97 Establecimiento de indemnizaciones por extinción de contratos temporales Limitación a un máximo de 12 meses del contrato eventual por circunstancia de la producción Modificación de la regulación sobre contratos a tiempo parcial	"La flexibilidad establecida como objetivo favoreció el uso de la temporalidad como elemento funcional a los requerimientos de la actividad productiva" Pese a la preocupación de la sociedad española por la inseguridad que conlleva la alta tasa de temporalidad, hay una patente incapacidad para reducirla, de hecho, de 2001 a 2006 los contratos temporales aumentaron en 3 millones.

Reforma	Finalidad	Consenso	Objetivos	Cambios en las figuras contractuales	Principales resultados
2006 Real Dcto-Ley 5/2006, de 9 de junio, para la mejora del crecimiento y del empleo	Fomentar la contratación indefinida Pleno empleo	Sí hubo acuerdo	Tratar de compatibilizar la flexibilidad del MT con el alcance de dtdas y paliativas formas de estabilización en el empleo que se incorporarían en el diseño de las políticas activas de empleo.	Incentivos y bonificaciones a la conversión de contratos temporales en indefinidos ³ Se amplía el periodo para percibir incentivos a la contratación indefinida (a 4 años) El empleo 24 meses de forma temporal en los últimos 30 meses exigía la conversión en indefinido (intentar limitar el encadenamiento de contratos temporales)	Permitió orientar parte de los recursos de las políticas activas de empleo hacia las empresas que decidían acometer contrataciones indefinidas, pero sigue creciendo la contratación temporal (Tasa Temporalidad > 30%)
2010 Real Dcto-Ley 10/2010, de 16 de junio, y Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo	Facilitar la flexibilidad del mercado laboral para conseguir aumentar los niveles de empleo	No. Fuerte rechazo por las organiz. sindicales	Reducir la dualidad del MT, impulsando creación de empleo estable y restringiendo uso injustificado de contrato temporales Reforzar instrum. de flexibilidad en empresa (reducción temporal de jornada frente a crisis) Eleva oportunidades de personas desempleadas (en particular jóvenes)	Se favorece la disminución del coste de despido desde diversas vertientes: subvención del FOGASA para algunos tipos de despidos de 8 días por año trabajado, ... Se amplía el espectro de actuación de las ETT Aumenta un poco y progresivamente la indemnización por finalización de contratos de obra y servicio Facilita la decisión unilateral de la empresa para modificar acuerdos en materia de jornada, sistemas de remuneración, etc. Permite acuerdos en el propio marco de negociación de las empresas	Incidir implícitamente en la contención de los costes del factor trabajo. Debilita la capacidad de negociación de trabajadores, así como a sus niveles de retribución en cuantías y regularidad.

Reforma	Finalidad	Consenso	Objetivos	Cambios en las figuras contractuales	Principales resultados
2012 Real Dcto-Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo	Crear las condiciones necesarias para que la economía española pueda volver a crear empleo y así generar la seguridad necesaria para trabajadores y empresarios, para mercados e inversores	NO Tuvo un fuerte rechazo que se materializó en una Huelga General	Según el texto del Real Dcto, la reforma trata de garantizar la flexibilidad de los empresarios en la gestión de los recursos humanos de la empresa, y la seguridad de los trabajadores en el empleo y adecuados niveles de protección social. Flexiseguridad: establecer un marco claro que contribuya a la gestión eficaz de las relaciones laborales y que facilite la creación de puestos de trabajo, así como la estabilidad en el empleo	Se reforman aspectos relativos a la intermediación laboral y a la formación profesional Se fomenta la contratación indefinida y otras formas de trabajo, con especial hincapié en promover la contratación por PYMES y de jóvenes Se incentiva la flexibilidad interna en la empresa como medida alternativa a la destrucción de empleo Se favorece la eficiencia del mercado de trabajo como elemento vinculado a la reducción de la dualidad laboral, con medidas que afectan principalmente a la extinción de contratos de trabajo	Aún no se puede hablar de resultados, pero se 'intuyen' algunos: desaparición de muchos de los derechos básicos que aún tenían los trabajadores, partiendo del fin de la Negociación Colectiva y de las Organizaciones Sindicales tal como las conocemos en estos momentos.

NOTA:

1. La cláusula de descuelgue posibilitaba en las empresas no aplicar el incremento salarial en convenios de nivel superior si el incremento dañaba la situación de la empresa.
2. Con la ultractividad se trataba de impedir la consolidación de los beneficios alcanzados por los trabajadores en cada convenio, las empresas determinarían las condiciones laborales y salariales.
3. Pero, a partir de 2007 sólo serían objeto de bonificación a la Seguridad Social los que fuesen indefinidos desde su inicio

Fuente: Elaborado a partir de Bueno (2011) y elaboración propia

En la tabla anterior hemos tratado de sintetizar las reformas laborales habidas en nuestro país desde 1984. Por un lado se produjeron 5 reformas en poco más de 20 años (desde la de 1984 a la de 2006), y después se han producido otras 2 reformas seguidas, haciéndose la segunda de ellas antes de que la primera, la de 2010, no se hubiese prácticamente casi puesto en marcha. Con las cinco primeras se llega hasta el comienzo de la crisis, reformando el Estatuto de los Trabajadores elaborado en 1980 en diferentes aspectos:

- 1984: con una tasa de desempleo del 20,6% se impulsó el contrato temporal y se lograron 2 millones de este tipo de contrataciones hasta 1993.
- 1994: fue una reforma ambiciosa, aunque sin acuerdo con los agentes sociales. Se ampliaron las posibilidades del despido colectivo y las causas por despido objetivo (indemnización de 20 días de salario por año trabajado, en lugar de 45). Se impulsaron los contratos en prácticas.
- 1997: se inventa un contrato indefinido de fomento a la contratación indefinida para colectivos especiales –jóvenes, mujeres en paro, etc.-, con 33 días de indemnización.
- 2001: se reduce la duración del contrato eventual de 13,5 a 12 meses. La reforma rompe la rigidez en contratos a tiempo

parcial y se remite a una genérica distribución del tiempo.

- 2006: la reforma no soluciona los problemas estructurales, sino que incide en establecer subvenciones para la transformación de contratos eventuales en indefinidos, pero estas ayudas finalizaron en diciembre de 2007 tras el estallido de la crisis financiera. En cualquier caso, habría que decir que aunque no se solucionaron los problemas estructurales de la contratación indefinida, ésta se incrementó significativamente hasta la llegada de la crisis financiera.

Las dos reformas más recientes se han sucedido en tan solo dos años y teniendo como telón de fondo las consecuencias devastadoras de la crisis económica sobre el mercado laboral español y andaluz. Como las anteriores, han incidido en el aumento de la flexibilidad de nuestro mercado de trabajo, bajo la presión constante de organismos internacionales, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Comisión Europea, así como del propio Banco de España y de las organizaciones empresariales de nuestro país.

La segunda de ellas, la de 2012, se ha producido tras el cambio de gobierno habido a finales de 2011, cuando todavía las organizaciones sindicales y otras organizaciones estaban tratando de paliar, o incluso frenar, algunas de las medidas tomadas en la re-

forma de 2010 que vienen a dejar aún más desprotegida a la clase trabajadora, y que no sólo no ha conseguido frenar la caída del empleo, sino que ha facilitado el empeoramiento de las condiciones laborales de los que están trabajando, sin ofrecer garantía alguna de mejora a los que no lo están, ampliando la segmentación del mercado de trabajo español y andaluz, y creando condiciones propicias para que siga aumentando la bolsa de trabajo irregular desde diversos ámbitos (en algunos casos se ha facilitado el despido de trabajadores de determinadas empresas y su posterior contratación “bajo cuerda” de manera irregular, aumentan las subcontrataciones y las posibilidades de que los trabajadores temporales y con jornadas parciales puedan completar sus jornadas laborales fuera del contrato regulado, etc.).

Las principales modificaciones de la Ley 35/2010, de 17 de septiembre han incidido en una serie de aspectos que, para no entrar en demasiados detalles, ya que este estudio no lo permite, pueden ser consultados en la página web de CCOO de Andalucía. En esta reforma, como ya hemos comentado, se insiste en la progresiva flexibilidad del mercado de trabajo, y se establece implícitamente el objetivo de la contención de los costes del factor trabajo.

Con la última reforma, la de 2012 (Real Decreto-Ley 3/2012⁴), las empresas podrán reducir con facilidad la jornada laboral, modificar los cometidos de los trabajadores y descolgarse de los convenios de ámbito superior. Además, la reforma pone límites a la ultratractividad de los convenios y hará posible que las compañías en problemas se ahorren dinero en las cuotas de sus trabajadores/as. De hecho, una de las promesas de la reforma es la flexibilidad dentro de la empresa.

Algunas de las modificaciones de la nueva reforma inciden en los siguientes aspectos:

- Eliminación del sistema de clasificación de trabajadores por categorías profesionales y se genera el sistema de grupos profesionales, con lo que se facilita la adaptación de los/as trabajadores/as

4. El Real Decreto-Ley 3/2012 modifica una serie de normas:

- Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.
- Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo.
- Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social.
- Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre infracciones y sanciones en el orden social.
- Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de empleo.
- Ley 36/2011, de 10 de octubre, reguladora de la jurisdicción social.
- Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

a nuevas funciones, favoreciéndose la movilidad interna.

- En la movilidad geográfica se establecerán cuestiones objetivas para seleccionar los/as trabajadores/as con menos cargas familiares.
- Se facilita que un empresario/a pueda cambiar la jornada de trabajo, el horario y el sistema de rendimiento. Se simplifican los trámites para reducir la jornada de trabajo o suspender el contrato (EREs temporales) como mecanismo de ajuste ante situaciones de disminución de la demanda, eliminándose la autorización administrativa necesaria para llevar a cabo la medida.
- Para ayudar a las empresas en situaciones económicas adversas se establece una bonificación del 50% de las cuotas empresariales a la Seguridad Social de los/as trabajadores/as afectados por la suspensión o reducción de jornada, con una duración de 240 días máximo y condicionada a la estabilidad en el empleo (al menos un año).
- Se incorporan cambios en la negociación colectiva: se introduce la prioridad de los convenios de empresa. Las empresas en dificultades podrán no aplicar el convenio de ámbito superior –el denominado “descuelgue”-. También se pone fin a la

ultractividad indefinida de los convenios al exigir que en el plazo máximo de dos años se negocie un convenio cuando se produzca el vencimiento del existente.

Las pautas de flexibilidad que se introducen en las relaciones laborales y que se han ido incrementando con cada reforma, y de modo especial con las dos últimas, se han orientado a incrementar la capacidad y el poder de dirección y control del empresario. La aclamada “flexiguridad” en el mercado laboral no encuentra las condiciones requeridas en el caso de Andalucía. Así, como señala Carlos Bueno (2011), siguiendo a Andersen y Svarer (2007), el mercado laboral danés es el paradigma de mercado de trabajo caracterizado por su flexiguridad en el sentido de que al mismo tiempo que dispone de una gran capacidad para adaptar las empresas a los requerimientos cuantitativos y cualitativos de producción para los mercados, ofrece elevadas garantías de protección ante el desempleo asociadas a unas exigentes políticas activas de empleo. Admitiendo, lo cual es discutible por otro lado, las ventajas de la flexiguridad, lo que queda claro es la diferente situación del mercado laboral en Dinamarca, que se traducen entre otras cuestiones en unas bajas tasas de economía sumergida, frente a la situación del mercado laboral andaluz, que al tratar de aplicar las mismas condiciones se traducen en un aumento del mercado irregular, ya de por sí bastante más elevado que los países nórdicos y similares.

En cualquier caso, como acabamos de comentar, la denominada “flexiguridad” no es precisamente la solución deseable a la situación en que se encuentra nuestro mercado laboral y no ayuda a evitar el crecimiento del trabajo irregular. En realidad, la “flexiguridad” es funcional con la nueva ortodoxia económica, en el sentido de que incluso facilita la contención de gastos públicos y conforma un segmento de trabajadores precarios, si bien, si se logra una alta rotación en el empleo, la “flexiguridad” evita que surjan bolsas de absoluta marginalidad como consecuencia de la definitiva pérdida de expectativas de colocación de los parados de larga duración. Lo que se pretende es hacer posible que distintos trabajadores y/o trabajadoras puedan ocupar un mismo puesto de trabajo de forma rotatoria. De este modo, la precariedad se instituye como fórmula implícita de reparto del empleo y, asimismo, como fórmula de “sostenimiento” social (Bueno, 2011).

4.3.2. De la flexibilidad a la precariedad y de la precariedad a la informalidad

La situación en que actualmente se encuentra el mercado laboral andaluz y español, con alarmantes tasas de desempleo que no cesan de aumentar, precarización creciente de las condiciones laborales que no parece tener límite, más bien tiende a convertirse no sólo en un mal endémico de nuestra sociedad, sino que además con perspectivas de

agravarse con las recientes medidas adoptadas para adaptar nuestro mercado laboral a los insaciables requerimientos de los “mercados”..., es el resultado irrevocable de la evolución vivida desde hace décadas y acrecentada o “justificada” ante la nueva situación de crisis global que en nuestra región y en nuestro país afecta de manera aún más trágica que en nuestro entorno a nuestro mercado laboral y su relación con el sistema productivo y con los avances sociales que de un tiempo a esta parte no paran de retroceder.

Como demuestra Carlos Bueno (2011) en su tesis doctoral, “...los problemas que afectan en la actualidad a los mercados de trabajo no sólo se restringen a situaciones estructurales de desajustes entre la oferta y la demanda que generan desempleo, sino que además aumentan, de forma cada vez más manifiesta, las formas de relación laboral precarizadas”, y señala entre los factores causante de la situación en que se encuentra actualmente el mercado laboral andaluz, la propia desregulación de los mercados que se exige a la actuación pública para alcanzar mercados de trabajo más flexibles, desregulación que resulta en la conformación de unas relaciones laborales cada vez más precarizadas.

Recientemente, además, se promueve, con mayor intensidad a partir de la Estrategia Europea de Empleo, el nuevo paradigma de la “empleabilidad” como nueva referencia

estratégica frente al desempleo, situando en la propia persona trabajadora la carga y responsabilidad de su éxito o fracaso ante la búsqueda de empleo. Es una forma más de justificar política y socialmente la grave situación por la que atraviesa el mercado laboral, expiando parte de la responsabilidad, que de este modo pasa directamente a manos de los propios individuos que sufren la situación de desempleo. Es la misma filosofía que se utiliza para responsabilizar también a los mismos individuos de la situación creciente de la economía sumergida en nuestra región. Estos individuos que no tienen las características requeridas por el mercado laboral para ser “empleables”, son culpables de su situación y de aceptar trabajar en el mercado negro, irregular u oculto.

Por ello, las estrategias que se proponen para tratar de reducir las elevadas cifras de desempleo, se orientan fundamentalmente a dotar a los individuos de las actitudes y aptitudes que les van a brindar la oportunidad de obtener un puesto de trabajo y permanecer en éste, así como a facilitar la tan aclamada flexibilidad en el mercado laboral que, en la mayor parte de los casos, no nos engañemos, es la forma sutil de promover el abaratamiento del despido y de los costes del factor trabajo con la “justificada” finalidad de facilitar la contratación “regular” y así luchar contra dos de los males endémicos de nuestro mercado laboral: el desempleo y el empleo irregular.

Como muestra Carlos Bueno (2011) (partiendo de las argumentaciones teóricas que explican la desigual posición de los territorios y la profundización de la división del trabajo y la especialización, que lleva a las regiones periféricas a concentrar las producciones que requieren menores costes y controles y más ayudas y subvenciones a las empresas y mayor flexibilidad laboral y desregulación medioambiental... -tengamos presente que Andalucía se caracteriza por ser una región periférica en Europa-), se puede afirmar que la disposición de empleo bajo condiciones precarizadas ha sido y continúa siendo, desde la década de los 70 hasta hoy en día, un elemento funcional para el alcance de un determinado modelo de competitividad, que no es otro que aquél que se basa sobre estrategias de minimización de costes de producción.

De la competitividad en costes se pasa a la flexibilidad y de la flexibilidad a la precariedad en el empleo. La flexibilidad, a través de la introducción de diversas formas de empleo para cubrir puestos de trabajo, acaba con la capacidad por parte de los que ofrecen su mano de obra (los trabajadores) de sustraerse a las determinaciones de la lógica del mercado, mientras que a los empresarios les ha proporcionado mayor seguridad para asumir los costes frente a las fluctuaciones del mercado.

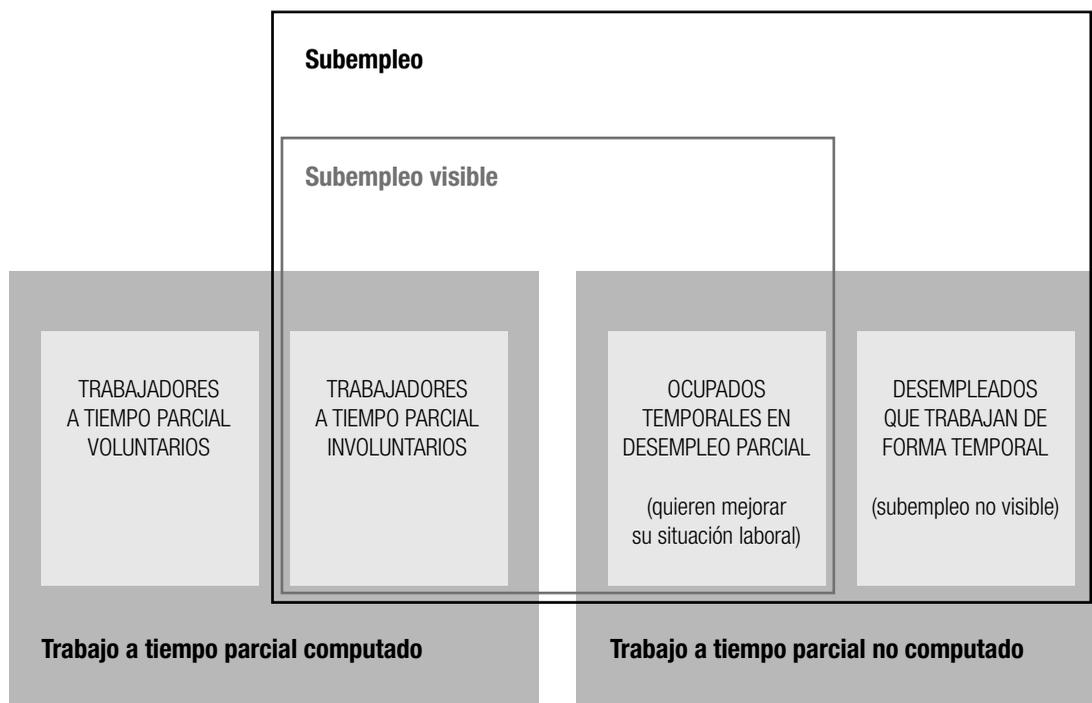
En la década de los 70 primaba el empleo estable, regular y asalariado, para pasar en

la primera mitad de los 90 a considerarse como un bien escaso.

Como se aprecia en la figura 27, habría un tipo de subempleo que no es perceptible a simple vista frente al que es manifiestamente visible, que derivan de las dos primeras formas de ocupación atípica mencionadas anteriormente—la temporal y la a tiempo parcial no voluntaria—. Así, el no visible hace referencia a un “concepto analítico

que se refiere a una asignación inadecuada de recursos humanos o a un desequilibrio entre la mano de obra y los demás factores productivos y cuyo impacto deriva en el desempleo, situación en la que se encuentran en la semana de referencia, y en el empleo temporal en otros momentos o en la contratación bajo la economía sumergida como única alternativa de subsistencia por parte del trabajador” (Bueno, 2011) (énfasis añadido)

Figura 27. Subempleo derivado del trabajo temporal y/o a tiempo parcial



Fuente: Bueno (2011)

5

ESTUDIOS Y ESTIMACIONES REALIZADOS SOBRE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN ESPAÑA Y EN ANDALUCÍA

5

ESTUDIOS Y ESTIMACIONES REALIZADOS SOBRE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN ESPAÑA Y EN ANDALUCÍA

5.1. Estimaciones de la economía sumergida para España

En España se han venido realizando distintas estimaciones acerca de la magnitud de la economía sumergida, que han ido ofreciendo resultados muy heterogéneos como consecuencia de los distintos métodos de estimación utilizados y las diferentes variables de referencia, por lo que los resultados han de ser tomados como aproximaciones al fenómeno.

Los primeros trabajos en esta materia datan de principios de la década de los 80. Las dificultades y discrepancias en la cuantificación de la economía sumergida en España hicieron que en la segunda mitad de los 80 dejaran de realizarse, y que no volvieran a reiniciarse hasta la década de los 90.

En el siguiente cuadro presentamos de forma resumida algunos de estos trabajos.

Cuadro 4. Resultados de las estimaciones de la Economía Sumergida para España

Fuente	Período estimado	Método de estimación	Resultado para España
Lafuente (1980) "Una medición de la economía oculta en España"	1978	Enfoque Econométrico	22,9% de la renta nacional del año 1978
Moltó (1980) "La economía irregular. Una primera aproximación al caso español"	1979/1981	Ratio efectivo/depósitos	0,9% del PIB a precios de mercado en 1979
Banco de España (1981)	1980	Método de la discrepancia entre ingresos y gastos	13,2% del PIB
Moltó (1982) "Incidencias de la economía oculta en la política económica"	1979-1981	Ratio efectivo/depósitos	1,8% del PIB a precios de mercado en 1980 2,5% del PIB a precios de mercado en 1981
Trigo, P. y Vázquez, C. (1983) "La economía irregular"	1974	Método de la discrepancia entre ingresos y gastos	El gasto excede en un 25,4% los ingresos más los ahorros declarados
Escobedo y Mauleón (1991) "Demanda de dinero y economía sumergida"	1980-1989	Enfoque Econométrico	El nivel de economía sumergida por motivos fiscales se sitúa para el año 1989 entre el 13% y el 15% del PIB
Mauleón, I. y Sardá, J. (1997) "Estimación cuantitativa de la economía sumergida en España"	1973/1996	Enfoque Econométrico	16,8% del PIB de 1996 (a pesetas constantes de 1990)
Ávila, Sánchez y Avilés (1997) Economía irregular y evasión fiscal	1988-1993	Método transaccional	España 18,8% y Andalucía 21,8% del PIB en 1993
Junta de Andalucía (Doc. Trabajo 1998) La economía irregular en Andalucía	1990/1991	Recopilación de resultados Método de la discrepancia entre ingresos y gastos	20% de subdeclaración
Serrano y otros (CREA, 1998) Desigualdades regionales en la economía sumergida	1995	Método de la discrepancia entre ingresos y gastos	España 14,1% y Andalucía 13,3% del PIB de 1995
Serrano y otros (CREA, 1998) Desigualdades regionales en la economía sumergida	1964/1995	Enfoque Econométrico	14,13% del PIB de 1995
Ferraro y otros (CES, 2002) La economía sumergida en Andalucía	1980/2000	Enfoque Econométrico	España 16,31% y Andalucía 18,37% del PIB de 2000

Gadea y Serrano (2002) "The hidden economy in Spain – A monetary estimation, 1964-1998"	1998	Método de la discrepancia entre ingresos y gastos	18,1% del PIB
Gómez y Alañón (2004) "Evaluación y análisis espacial del grado de incumplimiento fiscal para las provincias españolas (1980-2000)"	1980-2000	Enfoque monetario con estimación de un modelo de regresión	20,9% del PIB de 2000
GESTHA (2008)	2008	Análisis del fraude fiscal y a la Seg. Soc. (métodos fiscales)	23% del PIB en 2008
GESTHA (2010)	2000 y 2009	Análisis del fraude fiscal y a la Seg. Soc. (métodos fiscales)	20,9% del PIB en 2000 y 23,3% en 2009
Schneider (2010) "The influence of the Economic Crisis on the Underground Economy in Germany and Other OECD-countries in 2010: a (further) increase"	1999-2010	MIMIC	19,8% del PIB en 2010
Arrazola, Hevia, Mauleón y Sánchez (Funcas, 2011) "Estimación del volumen de economía sumergida en España"	1980-2008	Monetario	23,7% del PIB en 2005-2008
		Consumo de Energía	20,2% del PIB en 2005-2008
		MIMIC	21,4% del PIB en 2005-2008

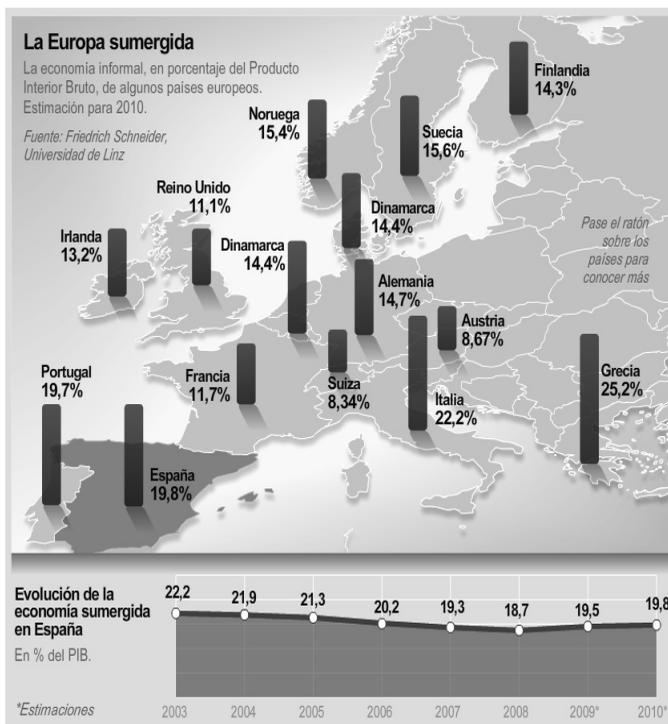
Fuente: Ferraro (2002) y elaboración propia

Como se ha venido comentando, la medición de la economía sumergida, al estar compuesta por actividades que no están registradas y controladas estadísticamente, junto a todos los problemas conceptuales, de clasificación, etc. mencionados, es una tarea prácticamente imposible. No obstante, es preciso basarse en algunas de las estimaciones realizadas desde distintas ópticas y metodologías para poder hacernos una idea de a qué nos estamos refiriendo.

Distintos estudios de varios organismos –el Instituto de Estudios Fiscales (IEF), el Banco de España, el Consejo Económico y social (CES), el Banco Mundial y la Unión Europea– situaban la economía sumergida en España entre el 20 y el 25% del PIB, cuando la media de los países europeos, excluidos los países del Este y de reciente incorporación, estaba 10 puntos por debajo.

Según las estimaciones de Friedrich Schneider (2010), profesor del departamento de Economía de la Universidad de Linz¹, la crisis ha sumergido un poco más la economía española –él estimó que en 2008 llegó al punto más bajo de la década, con un 18,7% del PIB, en 2009 aumentó hasta el 19,5% y en 2010 alcanzaría el 19,8%, sólo por debajo de Grecia e Italia, y equiparable a Portugal. La media de la OCDE, teniendo en cuenta sólo 21 países, se situaría en el 14% del PIB (casi 6 puntos por debajo de la española), 0,7 puntos porcentuales por encima del porcentaje de economía sumergida estimado para 2008. El siguiente gráfico muestra la situación de España en su entorno a partir de las estimaciones de Scheneider (2010).

Gráfico 1. Economía Sumergida en Europa (% del PIB)



Fuente: Schneider (2010)

Los técnicos de Hacienda (antes Cuerpo Especial de Gestión de la Hacienda Pública-GESTHA) avisaron en 2008 que podía haber unos 200.000 millones de euros ocultos en España, y que, si en un primer momento de la recesión los principales puntos negros fueron las facturas de IVA y el pago de impuestos de sociedades, en momentos siguientes se han sumergido más actores y una de las prácticas que más se está extendiendo es la contratación bajo cuerda. De este modo,

1. Scheneider desde hace años mide el peso de la economía informal sobre el PIB a través de aproximaciones, teniendo en cuenta indicadores con un efecto directo en ella, como la carga fiscal, el peso de la regulación, etc., y otros en los que se aprecian las actividades que se denominan “en negro” como el porcentaje de liquidez, las horas oficiales de trabajo, etc.

si se realiza un cálculo no muy ortodoxo como es comparar el número de ocupados de la EPA correspondiente al tercer trimestre de 2009 con la media de afiliados a las Seguridad Social en esos meses, la brecha de personas entre ambas estadísticas, que daría una idea de las personas que se ven obligadas a trabajar bajo el paraguas de la economía sumergida (y que trabajarían “en negro”), es de más de 1 millón de personas (concretamente 1,01 millones de personas).

La horquilla que se baraja para medir el tamaño de la economía sumergida en España va desde el 19,8% estimado por el profesor Scheneider, cuyos cálculos son aceptados internacionalmente, al 23,3% del PIB (aproximadamente 244.918 millones de euros) que estima GESTHA, formada por los técnicos de Hacienda en España.

En cuanto a las actividades donde se concentra, según GESTHA, “en los años de bonanza, el sector de la construcción acaparaba todas las miradas, pero su colapso ha hecho que pierda algo de peso en el mercado negro total y que el campo de acción de las actividades sea más amplio: los servicios, principalmente hostelería y turismo, concentran gran parte del ‘pastel b’. Los pequeños comercios también aparecen señalados en la ‘rueda de reconocimiento’”. Según indica el presidente de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos: “Además, está creciendo mucho el mercado negro de transporte de personas y de mer-

cancías. Muchos taxistas y empresarios de portes se quejan de la competencia desleal por parte de particulares sin autorización”. También estos técnicos de hacienda destacan las obras caseras y actividades de rehabilitación. “Es muy común no hacer factura de IVA ahí para ahorrarse parte del coste”. También señalan que la actividad agraria a veces es más propicia que otras a la contratación de personal bajo cuerda.

La estimación del empleo irregular, como se comprueba en diversos estudios, permitiría medir parcialmente la economía sumergida. También en este caso se distingue entre métodos directos (mediante encuestas) e indirectos (apoyados en las estadísticas oficiales y en los métodos directos)

La Comisión Europea estimaba en 1998 que el empleo irregular representaba como media entre el 7% y el 16% del PIB de la UE, lo que equivale a entre 10 y 28 millones de puestos de trabajo (Comisión Europea, 1998).

En 2007, la Unión Europea realizó un estudio para medir el trabajo no declarado de toda la Comunidad Europea y encontró que los trabajadores no declarados son en su mayoría hombres (62%) y jóvenes (dos terceras partes tenían menos de 40 años). El estudio también demostró que la proporción entre extranjeros y locales en trabajos no declarados era aproximadamente igual (lo que contradice el mito del “fontanero polaco”).

Las dos categorías más representadas fueron los desempleados y los trabajadores independientes. Los grupos menos representados fueron los trabajadores domésticos y los pensionistas. (Moyano, 2010)

Más recientemente, Arrazola et al (2011) indican que “en el caso de que estuvieran todas las actividades económicas sometidas a fiscalidad y asumiendo que la recaudación fiscal observada no variara, la presión fiscal bajaría de media entre 4,5 y 4,8 puntos porcentuales”. El efecto que esto tiene en el empleo es que, sea cual sea el procedimiento de estimación de la economía sumergida que se utilice, el empleo sumergido estimado ha crecido desde 1980, pasando de alrededor de 1,4 millones a más de 4 millones al final de la muestra. Esta cifra, como explican los autores de este estudio, no implica que exista una cifra equivalente de personas que realizan su actividad laboral al margen de la economía oficial, ya que puede ocurrir que algunas de ellas trabajen tanto en el ámbito de la economía sumergida como oficial.

En el caso de España, el fraude en el mercado laboral se concreta en las siguientes cuestiones (Moyano, 2010):

- Falta de inscripción de empresas
- Falta de alta de trabajadores
- Falta de cotización a la Seguridad Social

- Inobservancia o utilización fraudulenta de las modalidades de contratación establecidas legalmente
- Desprotección en materia de seguridad y salud laboral
- Utilización de trabajadores extranjeros sin permiso de trabajo
- Compatibilización del trabajo por cuenta ajena o propia con la percepción de prestaciones por desempleo o de Seguridad Social

5.2. Estimaciones de la economía sumergida para Andalucía

En el caso de Andalucía, como indica Ferraro (2002), dadas las carencias que existían de información estadística regional, que no comenzaron a solventarse hasta bien iniciado el siglo XXI –aunque no totalmente–, así como a las dificultades de regionalización de algunas series estadísticas de carácter nacional, no existe la diversidad metodológica que se puede dar a nivel nacional, por lo que las estimaciones regionales han sido muy limitadas en número. Así, antes del estudio de Ferraro sobre la Economía sumergida en Andalucía, el último análisis disponible hasta ese momento para Andalucía era una estimación indirecta de tipo monetario realizada por el método de Feige o método transaccional publicada en 1997, que situaba la

participación del PIB irregular sobre el contabilizado en el año 1993 en 21,8% (18,8% en España).

En el estudio de Ferraro (2002) se estima la “economía sumergida²” mediante un método monetario: el método econométrico, que, según Ferraro, obvia el supuesto de que la velocidad de circulación del dinero es constante durante todo el período temporal de referencia, supuesto implícito en todas las demás aproximaciones de tipo monetario. El análisis se realizó para el periodo 1980-2000, utilizando datos trimestrales. El método parte de una estimación de la función de demanda de dinero –entendiendo por dinero el medio de pago hacia el que se desvía principalmente la actividad sumergida, el efectivo en manos del público- en la que se incluyen como factores explicativos la presión fiscal, la renta, el nivel de precios y el tipo de interés. A partir de la estimación de la demanda de efectivo para Andalucía, se hace la medición de la “economía sumergida” en porcentaje del PIB.

En la parte de la economía sumergida que afecta al empleo, según este estudio dirigido por Ferraro (2002) para Andalucía, el tipo de irregularidad laboral que más se da en esta Comunidad Autónoma es el no reconocimiento de las horas extraordinarias, lo que incide directamente en una menor

2. Esta definición, tal como vimos en la figura 10 en el apartado II, no incluye todos los aspectos que en este trabajo se ha considerado necesario tener en cuenta a la hora de definir la economía sumergida.

retribución de las tareas efectivamente realizadas a través de una mayor dedicación que no conlleva aparejada su compensación económica. Más recientemente, la Encuesta Andaluza de Condiciones de Trabajo pone de manifiesto, con datos relativos a 2008, que un 17,3% de los ocupados andaluces manifiestan que efectivamente ven prolongadas sus jornadas laborales sin que perciban compensación por ello.

Tabla 1. Economía Sumergida en Andalucía por provincias (Volumen de fraude)

Provincias	Bolsa de fraude (miles de euros)
Almería	2.653.544
Cádiz	4.415.904
Córdoba	2.595.180
Granada	2.915.896
Huelva	1.935.589
Jaén	2.059.343
Málaga	5.478.364
Sevilla	6.991.457
Total Andalucía	29.045.259

Fuente: GESTHA (2008) a partir de datos provisionales del INE

Otra de las estimaciones es la que realiza el colectivo de Técnicos del Ministerio de Economía y Hacienda. En uno de los informes elaborado por este colectivo se especificaba que la economía sumergida en Andalucía, tanto por fraude fiscal como a la Seguridad

Social, ascendía en 2008 a más de 29.000 millones de euros, lo que suponía el 6,6% de la bolsa de dinero negro³ existente en España, que según dicho informe suponía un montante de 208.000 millones de euros, situándose en un 23% del PIB.

Este informe de GESTHA, toma como base los datos provinciales de PIB del INE y realiza una extrapolación de la estimación del 23% a las distintas provincias y concluye que la provincia andaluza con mayor volumen de economía sumergida en 2008 era Sevilla con casi 7.000 millones de euros, es decir el 24% del total andaluz, ocupando el último lugar Huelva con algo menos de 2.000 millones de euros⁴.

Al mismo tiempo, además de estimar estas cantidades, el informe de los técnicos de

3. Existen dos clases de dinero negro que se corresponden con la definición hecha en el apartado de economía informal criminal y economía informal no criminal:

- El dinero negro procedente de actividades ilegales como el tráfico de drogas o estupefacientes, el contrabando de armas, la corrupción, el desfalco, los crímenes de guante blanco, la prostitución, la malversación de fondos públicos, la extorsión, el secuestro, el trabajo ilegal, la piratería o el terrorismo. Su declaración a Hacienda supondría un indicio sobre la existencia de esas actividades delictivas.
- El dinero negro procedente de la evasión de impuestos.

Tanto uno como otro pueden acarrear condenas por delito fiscal y de ahí la preocupación por ocultar su existencia a Hacienda y convertirlo en dinero que se pueda rastrear hasta actividades lícitas.

4. Estos datos son de volumen total, pero si tenemos en cuenta que el PIB de la provincia de Sevilla es el más elevado, si se valora el fraude fiscal en relación al PIB, la ordenación provincial sería diferente, como podemos comprobar con los datos correspondientes a 2009 en otro de los informes elaborados por este mismo organismo.

GESTHA apunta que una de las principales bolsas de fraude en la economía andaluza está relacionada directamente con las operaciones de compra-venta realizadas por empresas constructoras e inmobiliarias. Así, considerando exclusivamente la evasión fiscal en el sector inmobiliario, ésta en plena burbuja inmobiliaria representaba 8.600 millones de euros anuales en España, de los que el 16%, es decir, 1.392 millones de euros, se localizaban en Andalucía. Estos técnicos de hacienda estiman que 3 de cada 4 arrendamientos localizados en la Comunidad Andaluza son alquileres sumergidos que escapan al control del fisco. Calculan que en la Comunidad de Andalucía hay unos 167.380 alquileres sumergidos (el 17% del parque de viviendas alquiladas en España), lo que situaría las rentas anuales sumergidas derivadas del arrendamiento de vivienda en más de 278 millones de euros en Andalucía.

También señalan la adquisición de vehículos de lujo como una “válvula de escape” para dar salida al dinero negro proveniente de la economía sumergida. Así, las ventas de vehículos de alta gama de más de 60.000 euros aumentaron en 2007 en Andalucía un 18% (datos de Faconauto), mientras que al mismo tiempo las matriculaciones de turismos tuvieron un comportamiento bajista.

Otro indicio de uso de dinero procedente de la economía sumergida es el aumento inusual de la circulación de billetes de 500 euros. En 2007 la cifra de billetes de 500 euros en circulación en España aumentó

un 1,8%, llegándose, según los datos del Banco de España, a los 114 millones de unidades, concretamente 56.759 millones de euros, un 64% del valor total del efectivo en manos de los españoles⁵.

Otro de los focos de fraude se localiza en las pequeñas empresas. El 96,7% de las compañías registradas en Andalucía que facturan entre 1,8 y 6 millones de euros escapan al plan de lucha contra el fraude. Esto supone más de 8.000 sociedades, que no son debidamente controladas ya que en la mayor parte de los casos sus cuentas no tienen obligación de ser auditadas por facturar menos de 4,7 millones de euros, tener menos de 50 trabajadores o un activo menor de 2,3 millones de euros.

Además, de acuerdo con el “Informe de Economía Sumergida 2000-2009” elaborado por GESTHA, Andalucía, con un 24,9%, fue la séptima comunidad con mayor tasa de dinero negro en 2009. La región con mayor porcentaje de dinero negro fue La Rioja (31,4%) y la de menor porcentaje Extremadura e Islas Baleares (19,2%). Este informe estima que la bolsa de ‘dinero negro’ y las cifras de economía ‘sumergida’ en Andalucía se incrementaron en 5,5 puntos porcentuales entre 2000 y 2009, lo que trasluce un aumento de 6.322 millones de euros en esos 10 años, por lo que la región se sitúan como la cuarta comunidad donde más creció la tasa de dinero negro en esos años.

5. No hay datos regionales a este respecto.

Tabla 2. Economía Sumergida en España por CCAA

CC.AA.	Tasa estimada de economía sumergida 2000 (%)	Tasa estimada de economía sumergida 2009 ajustada a recaudación (%)	Economía sumergida 2009 (millones de €)	Incremento Economía sumergida 2000-2009 (millones de €)	Recaudación adicional con un Plan Antifraude eficaz
Andalucía	19,4	24,9	34.182	6.322	5.261
Aragón	20,1	25,5	8.356	1.761	1.206
Asturias	19,6	20,2	4.633	145	840
Baleares	15,3	19,2	5.060	1.029	967
Canarias	24,3	28,7	11.653	1.531	1.530
Cantabria	18,3	23,7	3.206	731	496
C. y León	19,6	25,9	13.652	2.706	2.054
C. La Mancha	20,7	26,5	9.253	1.966	1.289
Cataluña	17,9	22,3	43.704	8.667	7.175
C. Valenciana	18,7	24,3	24.707	5.690	3.734
Extremadura	18,4	19,2	3.474	276	638
Galicia	21,2	26,3	13.917	2.396	1.991
C. de Madrid	20,4	19,6	36.556	-1.492	6.845
Murcia	18,8	24,3	6.546	1.482	989
Navarra	20,9	27,7	4.952	1.216	656
País Vasco	20,9	19,7	12.967	-790	2.416
La Rioja	25,9	31,4	2.432	426	284
Ceuta	20,9	27,0	420	95	57
Melilla	20,9	26,9	387	86	53
Total	20,9	23,3	244.918	25.228	38.577

Fuente: GESTHA (2010)

Es decir, Andalucía habría pasado de una tasa estimada de economía sumergida del 19,4% en 2000 a una tasa del 24,9% en

2009, de modo que las cifras de economía sumergida en 2009 ascendieron a 34.182 millones de euros.

En España, la bolsa de 'dinero negro' aumentó en el último decenio, según los técnicos de Hacienda, en más de 25.000 millones de euros. Los técnicos precisaron que en 2009 la crisis "propició un aumento de la evasión fiscal", hasta el punto de que la economía sumergida creció en 0,7 puntos porcentuales, alcanzando los 244.918 millones de euros, lo que representa el 23,3% del PIB nacional.

El citado informe pone de relieve cómo "el importante crecimiento del fraude fiscal, unido a la caída de la actividad económica", motivaron un desplome de la recaudación tributaria en Andalucía del 21,7%, situándose en 8.720 millones de euros hasta noviembre de 2009.

Las partidas más perjudicadas por la crisis y el fraude en Andalucía fueron el IVA y el Impuesto de Sociedades que, según Gestha, cayeron un 24,7%, hasta los 1.805 millones de euros, y un 37,2%, hasta 1.218 millones de euros, respectivamente.

Según los propios Técnicos de Hacienda, "en época de crisis, las empresas cuando no pueden hacer frente a todas sus obligaciones lo primero que dejan de pagar son los impuestos, porque la evasión les origina menos dificultades que el impago a trabajadores, entidades financieras o proveedores". Según Gestha, esta "laxitud" fiscal explica que el Estado "dejara de recaudar más de 71.000 millones de euros en los últimos diez

años", "que es la cantidad que tendría que haber ingresado de acuerdo a la evolución del PIB y la recaudación impositiva por IVA en este periodo". Así, mientras que el PIB registró un crecimiento acumulado del 64% entre los años 2000 y 2009, las cuotas de IVA ingresadas por empresario en este último año retrocedieron a niveles de hace una década. De esta forma, la bolsa de 'dinero negro' aumentó 2,4 puntos del PIB en el último decenio, "lo que explica que aunque la economía creció a niveles históricos gracias al 'boom' inmobiliario, la recaudación lo hiciera a un ritmo mucho menor debido a la evasión fiscal en el sector constructor y promotor donde las operaciones especulativas de compra-venta inmobiliarias encontraron su caldo de cultivo"⁶.

Según el desglose provincial del citado informe, en el último decenio la bolsa de dinero negro aumentó en un 35,3% en Almería⁷, donde la crisis y las dificultades económicas dispararon la tasa de economía sumergida hasta el 24,6% del PIB, lo que significa que alrededor de 3.383 millones de euros anuales escapan al control de Hacienda en dicha provincia. Dicha cifra de dinero negro, según el informe de GESTHA, equivaldría a decir que cada almeriense oculta a Hacienda rentas por valor de 4.919 euros de media al año. El crecimiento del fraude fiscal de 2007

6. Gestha estima que sólo el fraude en este sector representa unos 8.800 millones de euros anuales.

7. Este incremento supone que es la provincia andaluza donde más ha crecido la economía sumergida en el decenio analizado (2000-2009).

a 2009, unido a la caída de la actividad económica, provocó un desplome de la recaudación tributaria en Almería del 71,72% (286 millones de euros en 2009).

En el caso de Cádiz, la tasa de economía sumergida se elevó hasta el 24,3% del PIB, lo que supone que aproximadamente 5.300 millones de euros anuales escapan al control del Erario público en esa provincia. La bolsa de dinero negro aumentó un 29%, llegando a corresponder a que cada gaditano oculta a Hacienda rentas por valor de 4.350 euros de media anual. Este crecimiento del fraude fiscal y la caída de la actividad económica han hecho que la recaudación por tributos en Cádiz descendiera un 41,7%, situándose en 1.151 millones de euros en 2009 (la recaudación por IVA cayó un 39,8% y la del Impuesto de Sociedades un 39,8%).

En Córdoba la tasa de economía sumergida ascendió hasta el 26,1%, es decir, unos 3.285 millones de euros anuales están fuera del control del Fisco. El aumento de la bolsa de dinero negro en esta provincia fue del 30,3% y equivale a decir que cada cordobés oculta al Tesoro público rentas por valor de 4.177 euros de media cada año. La caída de la actividad económica, junto al crecimiento del fraude fiscal ha provocado un descenso de la recaudación por tributos del 50,8% (524 millones de euros en 2009).

A Granada, tercera provincia andaluza con mayor fraude fiscal, se le calcula un total de

3.838 millones de euros anuales fuera del control fiscal. El aumento de la bolsa de dinero negro en la última década ha sido de un 29,4%, que junto al desplome de la actividad económica, han dado lugar a una caída en la recaudación del 46,6% (788 millones de euros en 2009). A partir de lo anterior se podría decir que cada granadino oculta a la Administración rentas por valor de 4.229 euros de media cada año.

Como vemos en la siguiente tabla, Huelva encabeza la lista de provincias andaluzas con mayor fraude fiscal en 2009, con una tasa de economía sumergida del 30,5%, unos 2.840 millones de euros anuales que escapan del control del Tesoro público en la provincia, es decir, cada onubense ocultaría al control fiscal rentas por valor de 5.613 euros anuales de media. Estos datos suponen un aumento de un 25,2% en la bolsa de dinero negro en los 10 años analizados. El aumento del fraude desde 2007 a 2009, unido al desplome de la actividad económica, ha propiciado un descenso en la recaudación por tributos del 42,3%.

En la provincia de Jaén, la tasa de economía sumergida se ha disparado hasta el 24,4% del PIB, lo que significa que la bolsa de fraude se incrementó un 30,6%, dando lugar a que aproximadamente 2.409 millones de euros estuvieran fuera del control fiscal, o lo que es lo mismo, que cada jienense estuviera ocultando rentas por un valor medio de 3.680 euros al año. Los Técnicos de ha-

cienda ponen de relieve en su informe que la caída de la actividad como consecuencia de la crisis y el aumento del fraude fiscal desde 2007 han propiciado un derrumbe en las recaudaciones de impuestos de un 46,7% en la provincia de Jaén.

La tasa de economía sumergida en Málaga ascendió hasta el 22,5% del PIB, lo que supone que unos 6.099 millones de euros escapan al año del control fiscal en la provincia, es decir, la bolsa de dinero negro creció un 33,1%, lo que equivale a que cada malagueño esconde a Hacienda rentas por valor medio anual de 3.860 euros. El importante incremento del fraude fiscal en los tres últimos años considerados en el informe, unido al descenso de la actividad económica, lle-

van a que se estime un desplome de la recaudación del 48,2%, situándose en 1.667 millones en 2009.

La provincia que registró menor tasa de dinero negro en 2009 fue Sevilla, con un 20,3% del PIB. Por volumen total, sin embargo, ocupa la primera posición ya que alrededor de 6.888 millones de euros escapan al año del control de Hacienda en esta provincia, lo que equivaldría a que cada sevillano oculta rentas por valor de 3.694 euros al año de media. De 2007 a 2009, junto al desplome de la actividad económica, el significativo crecimiento del fraude fiscal ha provocado un derrumbe de la recaudación por tributos en Sevilla de un 20,5%, instalándose en 4.104 millones de euros en 2009.

Tabla 3. Economía Sumergida en Andalucía por provincias en 2009

Provincias	Tasa estimada de economía sumergida 2009 ajustada a recaudación (%)	PIB sumergido 2009 (en 106 €)	Recaudación adicional con un Plan Antifraude eficaz (en 106 €)	Aumento de la bolsa de dinero negro en el decenio 2000-2009 (%)	Supuesto de PIB sumergido 2009 por habitante (en €)	Recaudación adicional con un Plan Antifraude eficaz por habitante (en €)
Almería	24,6	3.383	504	35,3	4.919	733
Cádiz	24,3	5.300	802	29,0	4.350	658
Córdoba	26,1	3.285	463	30,3	4.177	588
Granada	25,8	3.838	547	29,4	4.229	602
Huelva	30,5	2.840	341	25,2	5.613	675
Jaén	24,4	2.409	362	30,6	3.680	553
Málaga	22,5	6.099	995	33,1	3.860	630
Sevilla	20,3	6.888	1.247		3.694	669
Total Andalucía	24,9	34.043	5.261	28,4	4.148	641

Fuente: GESTHA (2010)

De acuerdo con las estimaciones de los técnicos de hacienda, si se aplicara un plan antifraude eficaz que redujera en 10 puntos porcentuales la tasa de economía sumergida a nivel nacional y la situara en los niveles de nuestros vecinos europeos, se generaría un aumento de recaudación. De este modo, según Gestha, se podrían recaudar anualmente unos 38.500 millones de euros adicionales a nivel nacional, 5.261 millones en Andalucía, que “permitirían asegurar y mejorar las prestaciones sociales, evitando los recortes a los colectivos menos favorecidos”. Los incrementos estimados en la recaudación en cada una de las provincias andaluzas serían los siguientes:

- Almería: 504 millones de euros anuales, que supondrían un ahorro medio de impuestos de 733 euros por habitante, si todos contribuyeran al Fisco.
- Cádiz: 802 millones de euros anuales, con un ahorro medio de impuestos de 658 euros por habitante, en caso de que todos contribuyeran a Hacienda.
- Córdoba: 463 millones de euros anuales, que permitirían un ahorro medio de im-

puestos de 588 euros por habitante, si todos contribuyeran al Tesoro público.

- Granada: 547 millones de euros anuales, que admitirían un ahorro medio de impuestos de 602 euros por habitante, en el supuesto de que todos contribuyeran al Fisco.
- Huelva: 341 millones de euros anuales, equivalentes a un ahorro medio de impuestos de 675 euros por habitante, siempre que todos contribuyeran al Erario.
- Jaén: 362 millones de euros anuales, que significarían un ahorro medio de impuestos de 553 euros por habitante, si todos contribuyeran al Fisco.
- Málaga: 995 millones de euros anuales, con el consiguiente ahorro medio de impuestos de 630 euros por habitante, si todos sufragaran sus impuestos.
- Sevilla: 1.247 millones de euros anuales, que posibilitarían un ahorro medio de impuestos de 669 euros por habitante, si todos contribuyeran con sus tributos.

6

PROPUESTA METODOLÓGICA

6

PROPUESTA METODOLÓGICA

Dado que la amplitud del análisis es tan significativa y que, a partir de las conversaciones con la dirección del proyecto (CCOO), se especificó que habría que dar prioridad al análisis de la economía informal y, en particular, al aspecto laboral, las encuestas y entrevistas realizadas han ido dirigidas precisamente a identificar este tipo de actividades. Sin embargo, se señalan a continuación una serie de aspectos que consideramos necesario tener en cuenta a la hora de decidir qué estudios de caso se podrían realizar en el futuro.

6.1. EL NECESARIO ESTUDIO DE LA “NO-ECONOMÍA”: ES DE NECIOS CONFUNDIR VALOR Y PRECIO

Es necesario conocer el papel económico y social que desempeña la “no-economía” en Andalucía. En primer lugar, hay que dejar de denominarla no-economía, economía sumergida o economía de subsistencia. Es mejor denominarla la “otra economía”, la “economía alternativa” o la “economía fuera del mercado”.

El reconocimiento de su papel implica la posibilidad de que sus agentes puedan beneficiarse de:

- Una protección social de la que ahora carecen (salud, p.e)
- Facilidades para poder llevar a cabo dicha actividad: desde la solicitud y concesión de un préstamo, hasta el alquiler de locales, subvenciones del Estado, etc.
- Reconocimiento social, que permita dignificar este tipo de actividades y reconocer el potencial de las mismas en la reconstrucción de los circuitos económicos y sociales que se han deteriorado y en la transformación de nuestras sociedades, crecientemente individualistas, atomizadas y desarraigadas.
- Reconocimiento por parte del Estado y, si se considera oportuno, su inclusión en las cuentas nacionales, ya que como apuntan algunos autores, lo que no se

mide en nuestras sociedades, simplemente no existe.

- Un paso adelante en las medidas que promueven la igualdad de género, ya que el peso de la mujer en este tipo de actividades suele ser significativo. Este hecho no es casual si se tiene en cuenta que las actividades de cuidado y de reproducción (en sentido marxista), que no están valoradas, ni reconocidas ni visibilizadas por el sistema, descansan aún mayoritariamente sobre el colectivo femenino. Por otro lado, el ataque que está sufriendo el Estado del Bienestar en la actualidad, tendrá con toda seguridad, un impacto claro sobre este tipo de tareas y funciones, predominantemente femeninas. Supondrá otra forma añadida de socializar más costes, en este caso, sobre uno de los colectivos más vulnerables del sistema, las mujeres, que tendrán que hacerse cargo de lo que al Estado “le sobra” y a la iniciativa privada no interesa.

En este sentido, este trabajo propone el análisis de los siguientes estudios de caso:

- La “Deuda del Tiempo”: esto es, un estudio para Andalucía donde se analicen y se cuantifique el tiempo que las mujeres dedican al “trabajo reproductivo”
- Servicios de Dependencia: se propone la elaboración de una evaluación que

permita conocer el impacto de la crisis financiera actual y de los recortes sociales que se han arbitrado para “resolver” la misma en las familiares y particularmente en el colectivo de las mujeres, como principales cuidadoras.

- Los huertos para el autoabastecimiento, huertos solidarios o comunales: las huertas urbanas de Sevilla capital podrían ser un buen estudio de caso. Otro trabajo interesante podría ser elaborar un censo de huertos de este tipo existentes en Andalucía y el impacto social y económico que tienen los mismos a nivel local.
- Experiencias innovadoras como la de la Universidad de Sevilla: “baúl del tiempo” (horas que se ofrecen gratuitas para servicios a cambio de otras horas y servicios). Una evaluación de este tipo de iniciativas podría ser interesante y permitiría valorar la viabilidad de las mismas como mecanismo de satisfacción de necesidades vitales fuera del mercado.

6.2. LA ECONOMÍA CRIMINAL

Como se argumentó anteriormente, la economía del crimen es la más gravosa y dañina de todas las “economías sumergidas”. Su importancia económico-monetaria no tiene parangón con ninguna otra y sus repercusiones son mucho más nocivas: es devastadora social, política y económicamente.

Por aquí es por donde habría que empezar a actuar.

La economía del crimen engloba el tráfico de drogas, de armas, de personas, de residuos electrónicos y radiactivos, de órganos humanos, los paraísos fiscales, la corrupción urbanística, etc. Este estudio no se ha realizado aún para Andalucía, aunque existen indicios de que la importancia cuantitativa y cualitativa de esta economía ilegal en nuestra región es importante, debido en parte a su situación geográfica (puerta de Europa), a su pertenencia a una de las regiones más ricas del mundo (la Unión Europea), a su estructura económica típicamente “periférica” frente a, por ejemplo, sus socios europeos del norte, así como a el marco político e institucional nacional.

Este estudio tendría que ser necesariamente transdisciplinar y requeriría importantes recursos económicos y humanos. Un proyecto de varios años que sería deseable que tuviera una continuidad: creación, por ejemplo, de una especie de Observatorio de la Economía Informal Criminal en Andalucía. Sería interesante, al igual que se están dedicando recursos para hacer auditorías a la banca, dedicar también recursos similares para identificar esta fuente inmensa de recursos monetarios delictivos ocultos, para hacer frente a la crisis.

6.3. EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LAS REFORMAS LABORALES EN LA EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA (INFORMAL) EN ANDALUCÍA

Se trataría de analizar y cuantificar en qué medida las reformas del mercado de trabajo que se han llevado a cabo en los últimos lustros han precarizado las condiciones laborales y han “forzado” la expansión de la economía sumergida. Los cuestionarios respondidos por los representantes sindicales de CCOO en el contexto de este estudio muestran una respuesta clara en este sentido: “las últimas reformas laborales impuestas por el gobierno español, incentivarán el desarrollo de la economía sumergida en Andalucía, por la vía de la precarización laboral”.

En este sentido, habría que elaborar una encuesta para los hogares en los que se encuentre uno o más miembros que realicen alguna actividad informal y evaluar la biografía laboral de cada uno de ellos para vincular la condición de informalidad con las reformas del mercado de trabajo aplicadas por el gobierno. La selección de los hogares se haría teniendo en cuenta la edad, el sexo, el territorio, sector, etc. de sus miembros y el impacto potencial de las reformas aplicadas sobre estos colectivos específicos.

6.4. UN ANÁLISIS MACROECONÓMICO DE LA ECONOMÍA INFORMAL/ILEGAL NO CRIMINAL EN ANDALUCÍA

Como ya se ha comentado en otro lugar (ver Anexo), la mayor parte de los análisis económicos sobre la economía sumergida suelen utilizar los denominados métodos indirectos, que en su mayor parte utilizan una perspectiva macroeconómica. Para Andalucía, hay un estudio relativamente reciente de este tipo, elaborado por el Consejo Económico y Social, también citado en el presente trabajo.

Para las autoras de este informe, la economía convencional peca a menudo de “excesivo empiricismo”, como lo denomina Thomas (1999) en su artículo “Quantifying the Black Economy: measurement without theory, yet again”, lo que podríamos traducir como “Cuantificando la economía negra: medición sin teoría, una vez más”. La economía sumergida es, como se ha señalado en otros capítulos de este informe, un fenómeno extraordinariamente complejo, heterogéneo en sus causas, motivaciones, dimensiones, implicaciones y agentes. Y por ello una medida global de la misma, relacionada además con un indicador tan limitado como es el Producto Interior Bruto, es de limitada utilidad y eficacia.

En este estudio se proponen alternativamente métodos de medición multidimensionales que puedan atender estas heterogeneidades. Desde el punto de vista de las autoras de este informe, la economía es ‘territorial’, en el sentido de que todo acontece en un territorio concreto y en un momento histórico concreto y por ello se considera necesario ir a los territorios y analizar en ellos lo que está sucediendo. Esta aproximación requiere, sin embargo, el uso de métodos directos y cualitativos de análisis, que no son los más comunes en el ámbito de la economía convencional.

A pesar de ello, se considera interesante la elaboración de un estudio macroeconómico de la economía sumergida en Andalucía, sobre todo para comparar con los estudios recientes que se han hecho para otros territorios y con los ya elaborados para Andalucía, y poder evaluar así el impacto de la crisis y de las medidas de austeridad impuestas en nuestra región. Se recomienda la utilización de los métodos monetarios y del método MIMIC (multiple-indicators multiple-causes) o método de indicadores múltiples, causas-múltiples.

6.5. ESTUDIOS DIRECTOS TERRITORIALES

El estudio de Sistemas Productivos Locales en Andalucía con un enfoque particular hacia el análisis del trabajo irregular y de las relaciones interempresariales locales y no

locales, es considerado por las autoras de este estudio una de las propuestas más interesantes para el análisis de la economía sumergida en Andalucía.

Numerosos estudios han puesto de manifiesto cómo estas unidades espaciales singulares tanto en términos productivos, como sociales, culturales, tecnológicos incluso políticos e institucionales, han generado formas de explotación oculta del trabajo con frecuencia ignoradas por aquellos que quieren ver en estos distritos industriales una forma alternativa y socialmente más presentable de desarrollo económico territorial.

En Andalucía existen numerosas áreas de concentración espacial de actividad industrial tradicional, que han sido además identificadas por algunos de los representantes sindicales entrevistados/cuestionados, como áreas donde la presencia de la economía informal es muy importante. Como ejemplo tenemos (ver capítulo VII):

- Cuero y piel: Ubrique
- Industria agroalimentaria: Provincia de Sevilla y Almería
- Pesca: Cádiz
- Agricultura de invernadero: Almería y Huelva
- Joyería: Córdoba

Abordar el análisis económico de los procesos productivos desde una perspectiva territorial superando los enfoques tradicionales

sectoriales y territoriales, permite conocer en profundidad una de las dinámicas de la informalidad más importantes, sino desde un punto de vista económico-monetario, sí desde un punto de vista social.

Son característicos de estos Sistemas Productivos Locales las redes de empresas, las relaciones informales/de “confianza”, la especialización y alta cualificación de la mano de obra local, los mecanismos de coordinación “extramercado”, el fuerte arraigo social y cultural de la población, etc. También el trabajo a domicilio, los talleres clandestinos y la mano de obra ilegal.

El trabajo a domicilio, por ejemplo, es una forma de trabajo muy difundida en este tipo de distritos industriales. Su presencia es mayoritaria en sectores industriales maduros con tecnologías atrasadas y ligeras, como es el caso del textil, en todas sus fases, calzado, industria auxiliar de la piel, y cuero, etc. También es muy frecuente su localización en territorios con un desarrollo semiurbano (Morón de la Frontera, por ejemplo), que hace aparecer los ingresos por el trabajo a domicilio como complementarios a otra actividad industrial o agraria. El trabajo a domicilio es la forma más opaca legalmente, ya que la relación entre el empresario y el trabajador o trabajadora está enmarañada a través de una compleja red de distribución del trabajo. Aquí, la presencia de la mujer es absolutamente predominante. La falta de alternativas de empleo para las mujeres, su

dificultad para insertarse en el mercado laboral, convierten a la mano de obra femenina en mucho más susceptible a aceptar malos salarios, pésimas condiciones de trabajo y largas jornadas. Además, la ideología patriarcal, que establece una división sexual del trabajo, asignando a la mujer las tareas dentro del hogar, no sólo es la causa última de esta situación, sino también su cobertura ideológica. Se hace creer a la mujer y a la sociedad en su conjunto que ésta es una forma “natural” de trabajar de las mismas, que así pueden compaginar las tareas del hogar y un sobre-sueldo.

Los talleres clandestinos son otra forma común de organización del trabajo en estos distritos. En muchos casos son la evolución natural del trabajo a domicilio, que por necesidades técnicas se concentra en talleres clandestinos que agrupan a trabajadoras y trabajadores. Otras veces son autónomos del trabajo a domicilio y surgen de la derivación de parte de la producción de grandes empresas. Su presencia, además de en el textil y el calzado, se extiende a otros sectores en expansión, como son artes gráficas, oficinas y despachos y en general un amplio conjunto de servicios auxiliares de la industria y del sector servicios. Son actividades realizadas bajo formas mercantiles que encubren relaciones laborales. Es una forma en la que, aparentemente, existe una actividad mercantil (se compra un producto, no el trabajo), pero que en realidad responde a una relación laboral en la que la empresa se ha

desprendido de costes sociales, de antigüedad... Es el caso de numerosísimos autónomos, pero también de pequeños talleres. En la mayoría de los casos, además, el contrato mercantil tampoco existe. Esta tendencia está generalizada en todos los sectores de la producción.

Por último, las falsas cooperativas son otra de las modalidades. Un caso típico es el de las cooperativas de la construcción (de Madrid o de otras capitales del Estado español), en las que el empresario se desprende de trabajadores de su plantilla y les impone (si quieren seguir trabajando) constituirse como cooperativa, facilitándoles incluso todos los trámites legales. A continuación les subcontrata la obra con lo que quedan ligados productiva y mercantilmente. Estas falsas cooperativas han proliferado por iniciativa de los empresarios, lo que supone una seudolegalización de la economía informal.

6.6. PRINCIPALES FOCOS SECTORIALES DE ECONOMÍA INFORMAL EN ANDALUCÍA

Moyano (2010) especifica una relación de sectores que resultan fuente reconocida de empleo sumergido en España, y que las autoras de este informe, a partir de las encuestas y cuestionarios realizados, consideran que se ajusta a lo que sucede también en Andalucía. Estos sectores son los siguientes:

CONSTRUCCIÓN

De acuerdo a este autor, el extraordinario auge que conoció el sector desde mediados de la década de los noventa hasta el año 2007, motivó una desmesurada demanda de mano de obra y favoreció la proliferación, por parte personas sin experiencia ni profesionalidad, de empresas improvisadas que, en muchos casos, carecían de verdadera estructura organizativa y productiva.

Asimismo se produjo una afluencia masiva de trabajadores extranjeros que se incorporaron a la construcción porque no se les requería para ello ninguna cualificación profesional específica. Entre los comportamientos fraudulentos más comunes en el sector se detectaron las faltas de alta en Seguridad Social, las cadenas de subcontratación descontrolada, la fugacidad en la creación y cierre de empresas ideada para eludir la cotización a la Seguridad Social y la carencia de los permisos de trabajo preceptivos para el empleo de trabajadores extranjeros.

A partir de la explosión de la burbuja inmobiliario-financiera, el sector ha experimentado una contracción extraordinaria; prácticamente está paralizado. Por lo tanto, no tiene mucho sentido plantear ahora un análisis de la informalidad en el sector.

AGRICULTURA Y GANADERÍA

En este sector se detectan prácticas de cesión ilegal de trabajadores a cargo de intermediarios sin organización empresarial productiva, que actúan como auténticas empresas sumergidas de trabajo temporal aprovechando el carácter estacional y cíclico de las actividades agrarias y ganaderas, su movilidad geográfica y la ejecución de los trabajos en zonas rurales de difícil acceso. Esta es una fuente principal de informalidad. De cualquier modo, en el epígrafe anterior ya se planteó la oportunidad de llevar a cabo estudios de caso específicos referidos a la agricultura extratemprana de Almería y Huelva.

SERVICIOS:

Las principales formas de irregularidad en este subsector son las siguientes:

- **Hostelería:** Los fenómenos de fraude se centran aquí en prácticas de cesión ilegal de trabajadores y faltas de alta en Seguridad Social en fines de semana, festivos y periodos de elevada ocupación turística
- **Docencia** (referido a guarderías, actividades extraescolares y escuelas de verano): Las irregularidades más frecuentes

se detectan en guarderías (especialmente en materia de fraude en la contratación), actividades extraescolares y escuelas de verano. El pluriempleo en el sector plantea el problema de controlar la correcta distribución de la base de cotización entre los distintos empleadores. Una de las actividades donde se detectan más irregularidades en este ámbito es en el de Academias –que posiblemente es lo que Moyano incluye como actividades extraescolares–, en la mayoría de los casos por no tener dadas correctamente de alta a las personas que imparten las clases, es decir, en algunos casos no las tienen dadas de alta, y en los casos en que sí, la mayor parte de las veces no lo hacen por el total de horas que realmente están trabajando.

- Empleados de hogar: las faltas de alta y el empleo de trabajadores extranjeros sin permiso de trabajo son las principales incidencias en materia de economía irregular en este sector, favorecidas por la dificultad de acceso de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social a domicilios particulares, la rotación de trabajadores y la connivencia de éstos con los cabezas de familia empleadores para ocultar la actividad.
- Servicios Sociales: la falta de inscripción de empresas y de alta de trabajadores en la actividad asistencial sumergida en residencias de tercera edad o en la atención

domiciliaria, así como los encuadramientos indebidos como empleados de hogar, son las prácticas fraudulentas más habituales.

- Sanidad privada: falta de alta de trabajadores por cuenta ajena que simultanean su actividad laboral con la prestación de servicios en la sanidad pública y trabajadores por cuenta ajena encubiertos como falsos autónomos. Las autoras de este informe añadimos que no sólo se produce en los casos de profesionales que simultanean su trabajo en la sanidad pública y la práctica profesional en clínicas privadas, sino que es una práctica que se realiza con cierta frecuencia en determinadas especialidades cuando los profesionales trabajan para una clínica privada y son contratados obligándoles a darse de alta como autónomos, pero dependiendo totalmente, o en un porcentaje muy elevado en algunos casos, del trabajo realizado en dicha clínica (por lo que en realidad serían asalariados del empresario que gestiona la clínica), y que perciben la mayor parte del sueldo en dinero efectivo, ya que la clínica sólo les declara una parte de lo que perciben. Por ejemplo, esta es una práctica bastante extendida en las clínicas dentales con los odontólogos que trabajan en exclusiva o en la mayor parte de su tiempo para la clínica, por lo que son totalmente dependientes de su relación laboral con la misma, pero que son obligados a darse de alta como autónomos,

y que cotizan y declaran una parte de las ganancias, percibiendo el resto en 'dinero efectivo' que no se contabiliza. Estos casos están a caballo entre los considerados en el apartado siguiente y los contemplados en éste.

- Despachos profesionales: falta de inscripción de empresas y de alta de trabajadores en despachos de abogados, arquitectos, economistas, y consultas médicas privadas.
- Administraciones públicas: asistencias técnicas vinculadas por contratos civiles o administrativos que encubren relaciones laborales, ocultando las inscripciones de empresas y altas de trabajadores.
- Vigilancia y seguridad: empresas sumergidas, sin inscripción ni altas de trabajadores en la Seguridad Social, que realizan la actividad sin autorización gubernativa.
- Transporte de mercancías por carretera: la problemática esencial se encuentra en torno a los trabajadores por cuenta ajena encubiertos como falsos autónomos.
- Teletrabajo y trabajo a domicilio en diversos sectores: la desaparición del centro de trabajo clásico como consecuencia de la utilización de nuevas tecnologías que permiten la realización domiciliaria del trabajo y la conexión telemática con el empleador y los clientes, difumina las carac-

terísticas convencionales de la empresa, favoreciendo la ocultación de actividades laborales en toda regla.

- Los jóvenes son buenos camareros, incluso siendo licenciados. Pero no sólo en restauración o en sectores en los que realmente no se requiera una cualificación universitaria, se encuentran casos de informalidad en el trabajo juvenil, como indica Carmen Bueno (2009), los negocios formales cobijados en los modelos de flexibilización productiva han originado diversos modos de explotación disfrazada, como ocurre con las prácticas profesionales de estudiantes universitarios/as. Dichos/as estudiantes participan en proyectos de las firmas, aportando tiempo y conocimiento sin percibir ningún tipo de reparto o beneficio, excepto becas simbólicas. De este modo, realmente las grandes firmas disfrazan una forma de trabajo precario con la promesa de ofrecer al joven o la joven una capacitación superior a la formación en el aula y la remota posibilidad de ser contratado/a en el futuro.

COMERCIO

Mención especial merece este subsector. El comercio es un subsector de actividad con una presencia muy importante en Andalucía tanto en términos de producción (11,05% del Valor Añadido Bruto regional), como por su aportación al empleo (número de trabajadores superior a los 460.000 ocupados

en Andalucía en 2009). Por otro lado, posee ciertas características, como, por ejemplo, el pequeño tamaño de la mayoría de los establecimientos, la alta feminización de su actividad, la elevada utilización de la contratación a tiempo parcial, la escasa cualificación requerida en la mayor parte de los casos, etc., lo que hace que las actividades de este subsector favorezcan el desarrollo de determinadas ilegalidades e irregularidades relacionadas con la economía sumergida, tales como la falta de afiliación o alta de trabajadores en la Seguridad Social, el cobro de sueldo “en mano”, la realización de más horas de las que aparecen en contrato, actividades realizadas en fines de semana, festivos, actividades de temporada o de ejecución a muy corto plazo (24 o 48 horas), etc. El sector presenta en Andalucía, sin embargo, una clara situación de bipolarización, (como gran parte de las actividades económicas de nuestra región), donde se aprecian dos grandes conjuntos de empresas: empresas grandes, que funcionan fundamentalmente dentro de la legalidad, frente a pequeñas y medianas empresas, que es donde más se da la informalidad. El comerciante autónomo representa casi el 70% del total de las empresas comerciales andaluzas. Junto a este subsector, tenemos el comercio ambulante.

6.7. LA “FEMINIZACIÓN” DE LA INFORMALIDAD

Se trata en este caso, de identificar los trabajos “femeninos” y esclarecer los criterios por los cuales se prefiere la mano de obra femenina frente a la masculina: agricultura, servicio doméstico, trabajos a domicilio (textil, calzado, piel...). Los sueldos son inferiores en todos los casos, y también la docilidad y la sumisión, debido a que es un colectivo mucho más vulnerable.

El objetivo de este estudio para Andalucía sería poner de manifiesto, como ya han hecho diversos foros y grupos de académicos, cómo las mujeres ven en la informalidad una alternativa de acceder al mercado de trabajo. En efecto, la falta de alternativas de empleo para las mujeres, su dificultad para insertarse en el mercado laboral, etc. convierten a la mano de obra femenina en mucho más susceptible de aceptar malos salarios, pésimas condiciones de trabajo y largas jornadas.

Las mujeres son uno de los grupos más afectados por el trabajo irregular, destacando los siguientes casos, en los cuales es casi exclusiva la presencia de las mismas:

- trabajo a domicilio,
- servicio doméstico,
- transformación de productos agrarios,
- aparados de calzado, confección...

Se podría hablar en cierto sentido de una importante feminización de la economía sumergida. Según algunos informes (CGT, 2004), casi el 40% de las mujeres que realizan un trabajo remunerado lo hacen en condiciones irregulares, frente a un 16% en el caso de los hombres. El índice de irregularidad más elevado se sitúa, entre las mujeres, en las edades más jóvenes, colectivo más afectado por la discriminación sexual del mercado del trabajo. De ello parece desprenderse que el mercado sumergido de trabajo constituye una vía inicial de acceso a la actividad remunerada para una elevada proporción de mujeres jóvenes, parte de las cuales -en menor medida que los hombres en términos relativos-, se irán integrando en el mercado regular de trabajo, a pesar de su precarización y temporalidad cada vez mayor.

Como han mostrado diversos estudios, la mayor probabilidad de incorporarse a la economía sumergida se centra en las mujeres de menor formación cultural y sin estudios. El estado civil constituye otro elemento diferenciador. Así, mientras la irregularidad entre las mujeres no casadas se sitúa en proporciones sólo ligeramente superiores a las de los hombres, no ocurre lo mismo en las casadas, para las cuales el índice de irregularidad es casi cuatro veces superior al de los varones casados. Es en este colectivo de mujeres casadas donde se centra una parte sustancial del trabajo a domicilio, que regis-

tra muy elevados índices de irregularidad en el empleo: más del 50% de las trabajadoras a domicilio puede considerarse inmersas en la economía sumergida.

El empleo irregular de las mujeres, se sitúa fundamentalmente en los sectores de servicios (a la empresa, hostelería, a familias), en proporciones superiores a las del varón, el cual tiene un peso relativo superior en la industria, aunque en algunas como el textil, la confección, el calzado, el juguete... hay una presencia muy importante de mujeres. Las estructuras patriarcales que diferencian el status social de hombres y mujeres, reproducen una división social del trabajo que deriva la mayor parte del trabajo reproductivo hacia estas últimas y ayudan a la creación de una parte de la fuerza de trabajo que acabará ocupando los empleos secundarios, formales o informales. Su dedicación a las actividades reproductivas conduce a muchas mujeres a aceptar empleos informales que son presentados como mera continuación de su rol fundamental, tal como destacan los análisis realizados sobre el trabajo a domicilio o la realización de tareas domésticas para terceros. Desde hace años, muchas mujeres consideradas inactivas han buscado una ocupación compatible con su trabajo doméstico, al margen de los circuitos oficiales de trabajo: cuidando niños o ancianos, en la limpieza, en el trabajo a domicilio por cuenta propia o ajena, en tareas

de ayuda familiar. Con todo ello se refuerza aún más la idea de que el salario de la mujer es auxiliar, de ayuda, ante una situación de empobrecimiento que atraviesa la familia, o simplemente como complemento del salario del marido o de otros miembros de la familia para poder mantener un determinado nivel de consumo”.

6.7. EL TRABAJO IRREGULAR DE INMIGRANTES EXTRANJEROS

El trabajo irregular de las personas inmigrantes extranjeras que carecen de permisos de residencia y de trabajo es considerado un problema creciente a nivel europeo, hasta el punto de representar uno de los ámbitos de mayor relevancia en el fenómeno de la economía sumergida a escala mundial. Los inmigrantes irregulares interesan a determinados segmentos del sistema productivo que se aprovechan de las facilidades de sobreexplotación que provocan unas leyes restrictivas, porque el inmigrante sin papeles necesita sobrevivir.

Según algunos informes (CGT, 2004), cerca del 50% de las y los inmigrantes ocupados lo están en la economía sumergida, es decir, la inmensa mayoría trabaja en la economía sumergida porque no tiene más remedio. La economía sumergida se ve reforzada por la presencia de trabajadores y trabajadoras inmigrantes, en especial, la de los y las irregulares; el y la inmigrante se sitúa en el sector

informal como única forma de supervivencia ante las trabas administrativas que supone la actual legislación en política de inmigración.

Considerando al conjunto de los y las inmigrantes, se pueden establecer tres grandes grupos:

- Inmigrantes asentados, con una situación regularizada que han conseguido una inserción estable en el mercado laboral español. Este tipo de inmigrantes en parte compiten con los autóctonos en los segmentos más bajos del mercado de trabajo, y en parte ocupan segmentos donde se ha producido un vaciamiento (nunca total) por parte de los y las autóctonos y autóctonas.
- Inmigrantes precarios, con una situación regularizada pero inestable en cuanto a su inserción en el mercado laboral. No compiten con los/as nacionales puesto que ocupan un mercado que se ha ido creando para ellos/as y que en gran medida no existiría sin ellos y ellas (sobre todo en la agricultura).
- Inmigrantes indocumentados, irregulares en el mercado laboral español, que aparecen como un ejército de reserva para trabajos de muy baja calidad, con pésimas condiciones de trabajo. Son competidores para éstos lo y las inmigrantes

en situación de precariedad. Su situación es muy diferente de la de los y las autóctonos en la economía sumergida.

Y considerando el grupo de los/as inmigrantes en economía sumergida, se pueden establecer a su vez tres subgrupos:

- Subgrupo de ramas de actividad ya clásicas del sector informal: servicio doméstico, venta ambulante y agricultura. Este subgrupo se caracteriza por las pésimas condiciones de trabajo y salarios inferiores al salario mínimo interprofesional.
- Subgrupo de ramas segmentadas por la vía de la subcontratación, como lo es la rama de la construcción. Los salarios y las condiciones de trabajo, siendo malas, son mejores que las del grupo anterior.
- Subgrupo de los profesionales, que por no tener su situación regularizada se ven forzados a ofrecer sus servicios en el sector informal.

La temporalidad, que conlleva una gran precariedad, es un rasgo característico del trabajador inmigrante (ver Martínez Veiga, 2004). Es una situación generalizada, por ejemplo, en el campo andaluz. Martínez Veiga (2004) pone de manifiesto el caso de El Ejido, pero también en otros muchos lugares y sectores. Por ejemplo, un estudio sobre

trabajadoras del servicio doméstico en Madrid y Barcelona (Mujeres del Tercer Mundo en España de Marrodán, 1991) ponía de manifiesto que el 10% tienen contrato de trabajo estable, otro 10% tiene contrato temporal, y el 80% restante no tiene contrato de trabajo.

Otra consideración importante respecto a la situación de estos y estas trabajadoras y sus condiciones de vida y trabajo, es considerar la distinción que afecta al grado de continuidad de la relación laboral irregular: en muchos casos se trata de trabajos eventuales típicos, como la recolección de productos agrícolas, mientras que en otros, como la colaboración doméstica, pueden prolongarse durante años. En el primer caso los y las trabajadoras irregulares cuentan con muchas posibilidades de ser tratados como mercancías intercambiables y de percibir una baja remuneración, y aquí suelen actuar como intermediarios los organizadores y los transportistas e incluso ONG's colaboracionistas y asistencialistas que entran en contacto con la demanda. En cambio, en el caso de relaciones prolongadas en el tiempo e integradas por una serie de componentes relacionales conducen al establecimiento de relaciones de familiaridad. Es la situación típica del trabajo doméstico "fijo".

7

BIBLIOGRAFÍA

7

BIBLIOGRAFÍA

ADRÉS ZAMBRANA, L. (2011) “La dinámica económica en el área metropolitana de Sevilla” Curso impartido en el Master Gestión Social del Hábitat, ETSA, Sevilla.

ANGHEL & VÁZQUEZ (2010), “Economía sumergida. Comparativa Internacional y Métodos de estimación” en VARIOS AUTORES (2010)

ARRAZOLA, M; HEVIA, J.; MAULEÓN, I.; y SÁNCHEZ, R. (2011); “Estimación del volumen de economía sumergida en España”, en Cuadernos de Información Económica, nº 220, pp. 81-88.

ÁVILA, A.; SÁNCHEZ, J. Y AVILÉS, C. (1997), Economía irregular y evasión fiscal: análisis económico y aplicaciones regionales a la economía española. Analistas Económicos de Andalucía.

AZURMENDI, M. (2001), Estampas de El Ejido, Taurus, Madrid

BUENO CASTELLANO, C. (2009); “El rol de las mujeres en los cambios y continuidades de la economía informal” en TÉLLEZ y MARTÍNEZ (Eds.) (2009), páginas 11 a 36.

BUENO SUÁREZ, C. (2011), La precarización de las condiciones de trabajo: Análisis desde la evaluación de la racionalidad y coherencia de las Políticas Activas de Empleo en Andalucía. Tesis doctora. Sevilla, Marzo de 2011.

CAÑO TAMAYO, X. (2002) “El crimen organizado y la economía neoliberal” <http://www.machetearte.com/machetes/512/edoc15.html>

CASTELLS, M. (2002) La Era de la Información. Economía, sociedad y cultura. Vol.3, S.XXI, Barcelona

COMAS D'ARGEMIR, D. (2009), “Trabajo, economía sumergida y género. La atención a la dependencia”, en TÉLLEZ y MARTÍNEZ (Eds) (2009), páginas 169 a 195.

COMISIÓN EUROPEA (1998), Comunicación de la Comisión sobre el trabajo no declarado. COM (98) 219. [COM(98) 219 final - no publicada en el Diario Oficial]

COMISIÓN EUROPEA (2007), Intensificar la lucha contra el trabajo no declarado. COM (2007) 628.

DELGADO CABEZA, M.(2002) Andalucía, en la otra cara de la globalización. Una economía extractiva en la división territorial del trabajo, Mergablum, Sevilla.

DELGADO CABEZA, M.(2005) “El mito del desarrollo y las desigualdades sociales” Desarrollo Humano Sostenible, Ed. Solidaridad en acción.

DELGADO CABEZA, M.(2009) “Transformaciones del poder económico en Andalucía. Reacomodo de las viejas oligarquías y los nuevos poderes transnacionales” Economía, Poder y Megaproyectos, Eds., Aguilera, F. Y Naredo, J.M. Economía y Naturaleza, Fundación César Manrique.

DELGADO CABEZA, M.(2011) Los Megaproyectos. Conferencia dada en la Casa cultural “la Huelga”

DE SOTO, H. (1989), The Other Path. Harper and Row, Nueva York (citado en Portes, 1995)

DIRECCIÓN TERRITORIAL DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN ANDALUCÍA (2010), La economía irregular y la Inspección de Trabajo y Seguridad Social en Andalucía

FERNÁNDEZ DURÁN, R. (2003) Capitalismo (financiero) global y guerra permanente. El dólar, Wall Street y la guerra contra Irak. Virus

FERWERDA, J.; DELENAU, I. & UNGER, B. (2010), "Reevaluating the Tanzi-Model to Estimate the Underground Economy", Utrecht School of Economics Tjalling, C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series 10-04

FERRARO, F. (Dir.) (2002), La Economía sumergida en Andalucía. Consejo Económico y Social de Andalucía, CES-A

FUNDACIÓN 1º DE MAYO (2011), El trabajo no declarado en España, Estudios de la Fundación, nº 45.

GADEA, M.D. y SERRANO J.M. (2002): "The hidden economy in Spain – A monetary estimation, 1964-1998", Empirical Economics, nº 27, Springer-Verlag, pp. 499-527 (citado en Serrano, 2011).

GESTHA (Sindicato de Técnicos de Hacienda) (2008), Análisis de los resultados de la lucha contra el fraude fiscal en la agencia tributaria (www.gestha.es)

GESTHA (Sindicato de Técnicos de Hacienda) (2011), Reducir el fraude fiscal y la economía sumergida (www.gestha.es)

GÓMEZ DE ANTONIO, M. y ALAÑÓN, A. (2004), "Evaluación y análisis espacial del grado de incumplimiento fiscal para las provincias españolas (1980-2000)" en Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública, 171-(4/2004): 9-32

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE (2007) The Informal Economy. For Debate and Guidance, Geneva

LYSSIOTUOU, P., PASHARDES, P. & STENGOS, T.(2001) “Estimates of the black economy based on Consumer Demand Approaches” University of Cyprus

LOSBY, J. et. AlI. (2002) Informal Economy Literature Review, ISED & ASPEN INSTITUTE

MARRODÁN, M.D. (1991), Mujeres del Tercer Mundo en España modelo migratorio y caracterización socioeconómica. Fundación CIPIE, Centro de Información y Orientación para la Mujer.

MARTÍNEZ VEIGA, U. (1989) El otro desempleo. La economía sumergida. Cuadernos de Antropología, nº 10. Antropos, Barcelona.

MARTÍNEZ VEIGA, U. (1995) Mujer, trabajo y domicilio. Los orígenes de la discriminación. Icaria Antropología. Barcelona.

MARTÍNEZ VEIGA, U. (2001) El Ejido: discriminación, exclusión social y racismo, Los Libros de la Catarata, Madrid.

MARTÍNEZ VEIGA, U. (2004), Trabajadores invisibles. Precariedad, rotación y pobreza de la inmigración en España. Editorial Catarata., Madrid.

NAREDO, J.M. (1987) La economía en evolución, S.XXI, Barcelona

NAREDO, J.M. (2006) Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas, S.XXI, Barcelona

MORENO, I. (2009) “Informalización de la economía y feminización de las culturas empresariales y del trabajo”, Economía informal y perspectiva de género en contextos de trabajo, Icaria, Barcelona.

MOYANO, C.M. (2010); “Fraude en el mercado laboral” en VARIOS AUTORES (2010), pp 173-194

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO –OIT (2002), El trabajo decente y la economía informal. Geneva.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO –OIT (2002), Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. Geneva.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO -OCDE (2004), “Informal Employment and Promoting the Transition to a Salaried Economy” en Employment Outlook, OECD.

PEDROSO DE LIMA, A. (2009); “Informalidad en la formalidad: Complementariedades y asimetrías de género entre la familia y la empresa”, en TÉLLEZ y MARTÍNEZ (Eds) (2009), páginas 219 a 245.

PFAU-EFFINGER, B. (2009), “Varieties of Undeclared Work in European Societies”, en British Journal of Employment Relations, vol. 41,1 (citado en Fundación 1º de Mayo, 2011)

PISSARIDES, C.A. & WEBER, G. (1989) “An expenditure-based estimate of Britain’s black economy”, Journal of Public Economics, 39.pg. 17-32

PORTES, A. (1995), En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. Colección Las ciencias sociales. Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa. México.

PORTES, A.; CASTELLS, M. & BENTON, L.A. (Eds.) (1989), The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.

PORTES, A. & LANDOLT, P. (2000) “Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development” Journal of Lat. Amer. Studies, 32. pp. 529-547

PORTES, A. & HALLER, W. (2004) *La economía informal*, CEPAL, División de Desarrollo Social, Serie: Políticas Sociales, Santiago de Chile

RESA NESTARES, C. (2012) “Crimen organizado transnacional: definición, causas y consecuencias” <http://www.uam.es/personal-pdi/economicas/cresa//tesxt1.1.html>

SANTOS M. RUESGA (1994), “Economía sumergida y fraude fiscal” en *Actualidad Tributaria*, 30 de septiembre de 1994.

SASSEN, S. (1988) “New York City’s Informal Economy” *Conference on Comparative Ethnicity*, Vol. IV 1988-89.

SCHNEIDER, F. (2000), “The increase of the size of the shadow economy of 18 OCDE-countries: some preliminary explanations”. Paper presented at the Annual Public Choice Meeting. 10-12 Marzo de 2000, Charleston, S.C. (citado en Ferraro, 2002)

SCHNEIDER, F. (2002), “Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries around the World” *Workshop of Australian National Tax Centre, Canberra (Australia)*

SCHNEIDER, F. (2002), *Shadow Economy*, Johannes Kepler University Linz, Dep. of Economics, Austria

SCHNEIDER, F. (2010), “The influence of the Economic Crisis on the Underground Economy in Germany and Other OECD-countries in 2010: a (further) increase” January 26, 2010, *ShadEcOECD2010.doc*, Revised Version

SCHNEIDER, F. & ENSTE, D. (2000), “Shadow economies: size, causes, and consequences”. *Journal of Economic Literature* Vol. XXXVIII (March 2000) pp. 77–114.

SCHNEIDER, F. & ENSTE, D. (2002), *The shadow economy: an international survey*, Cambridge University Press

SERRANO, J.M. (2010), “Economía bajo la superficie” en *VARIOS AUTORES* (2010) pp. 221-240

SERRANO, J.M. (2011), “Sombras en la economía y economía en la sombra” ponencia presentada el 24 de mayo de 2011 en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

SOTOMAYO MORALES, E.M. (2009), “Trabajo a domicilio: sostenibilidad y evolución de modelos de penetración de los espacios productivos en los reproductivos”, en TÉLLEZ y MARTÍNEZ (Eds) (2009), páginas 119 a 152.

SWEDISH INSTITUTE FOR DEVELOPMENT COOPERATION AGENCY, SIDA (2004) *The informal Economy*

TÉLLEZ, A. (2002), *Las “mantecaeras” de Estepa. Un trabajo antropológico sobre una industria local*. Edita Ayuntamiento de Estepa y Diputación Provincial de Sevilla.

TÉLLEZ, A. y MARTÍNEZ GUIRAO, J.E. (2009), “Crisis, mujeres y economía informal: condicionamientos ideológicos de género en los sectores productivos del calzado y el juguete en la provincia de Alicante” en TÉLLEZ y MARTÍNEZ (Eds) (2009), páginas 89 a 118.

TÉLLEZ, A. y MARTÍNEZ GUIRAO, J.E. (Eds.) (2009), *Economía informal y perspectiva de género en contextos de trabajo*. Ed. Icaria, Barcelona.

THOMAS, J. (1999) “Quantifying the black economy: measurement without theory yet again” *The economic journal*, 109, pg.F381-F389

TRIGO, J. (2001), Vieja y nueva economía irregular. Papeles de la Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales, nº 67 (citado en DIRECCIÓN TERRITORIAL DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL EN ANDALUCÍA (2010))

VARIOS AUTORES (2010), Implicaciones de la Economía Sumergida en España. XXVI Edición del Libro Marrón, Círculo de empresarios. Madrid, septiembre 2010.

VIDAL-BENEYTO, J. (2009) “El arma del crimen” El País, 31 enero 2009

8

ANEXOS

ANEXO 1. MÉTODOS DE MEDICIÓN

Por lo que se refiere a los métodos de medición, aunque todos ellos presentan serias restricciones dada la propia naturaleza irregular y oculta de las actividades que se pretenden medir, la literatura especializada recoge diversos métodos que, en términos generales, se han centrado en el cálculo de la economía sumergida en relación a la economía formal, que habitualmente se estima mediante el PIB¹. En general, los métodos utilizados para medir la economía sumergida se han agrupado en dos tipos: indirectos y directos.

1.1. Métodos indirectos

En cuanto a los métodos indirectos, conocidos como enfoques de indicador, comparten en su mayoría una perspectiva macroeconómica. Entre los que se han venido planteando desde diversos estudios realizados se pueden destacar los siguientes:

- **Métodos monetarios:** parten de la hipótesis de que las transacciones que se llevan a cabo en el ámbito de la economía sumergida se realizan fundamentalmente con activos monetarios muy líquidos (medios de pago de difícil identificación fiscal, como en efectivo...). Dentro de ellos destacan:

1. No vamos a entrar aquí en las limitaciones que de por sí presenta el estimar la economía, aunque sea la "formal", a través del PIB.

- Ratio efectivo-depósitos (o enfoque del cociente fijo), Gutman (1977). Parte de la hipótesis del deseo del público de mantener una proporción constante o deseable entre el efectivo “E” y los depósitos bancarios “D”: $e=E/D$, donde “e” en principio es constante, de modo que si se producen desviaciones al alza la posible razón es que el exceso en la demanda de efectivo se deba a intentos de ocultación fiscal. Otros autores han criticado los supuestos en que se basa, aunque la ventaja de la relativa facilidad del cálculo y el bajo coste de obtención de la información explican la extensión de su utilización, permitiendo su comparación nacional e internacional.
- Método transaccional, Feige (1979). Parte de la teoría cuantitativa de la demanda de dinero, según la cual el dinero se demanda sólo por el motivo transacción, y supone que la velocidad de circulación del dinero “v” es constante. Se basa en los mismos supuestos que Gutman, añadiendo el supuesto de que la economía sumergida demanda por igual efectivo y depósitos bancarios.
- Enfoque econométrico, Tanzi (1980). Es una prolongación del de Gurman. Su aportación más importante es considerar que la demanda de cualquier activo dinerario depende de una serie de variables, y por tanto no será constante. Además las críticas a los supuestos, están las realizadas a los modelos econométricos.
- Uso de grandes billetes, relaciona el incremento en el volumen de actividades irregulares con una mayor utilización de papel moneda de alto valor. Así, los cambios en la proporción de billetes grandes respecto al total de efectivo proporcionarían una aproximación a las variaciones de las actividades sumergidas.

- Métodos no monetarios: pretenden estimar el tamaño de la economía sumergida investigando las huellas que deja en la economía regular. Entre los más utilizados estarían los siguientes:
 - Método de la discrepancia entre ingresos y gastos, Dilnot y Morris (1981). Supone que las rentas sumergidas recibidas por quienes operan en la economía sumergida se reflejan de algún modo en sus gastos, de modo que la diferencia o exceso de estos gastos sobre los ingresos proporciona una aproximación de la economía sumergida. No tiene en cuenta el endeudamiento y otras circunstancias, lo que puede llevar a una sobreestimación de la economía sumergida.
 - Análisis de los factores determinantes, Frey y Weck-Hannemann (1982, 1983 y 1984). Intenta obtener un índice de economía sumergida a partir de los valores de presuntos determinantes. Ha recibido muchas críticas.
 - La discrepancia entre la población activa real y la población activa oficial. Si se supone que es constante la participación de la población activa, un descenso de la tasa oficial de participación podría suponer un aumento en el empleo en la economía sumergida. Se critica que el descenso puede tener otras causas, y que hay individuos que trabajando en la economía sumergida pueden tener también un empleo en la economía oficial.
 - Población activa que no está dada de alta en la Seguridad Social. Es la que utiliza Dolores Coma (2009) para su estimación de la economía sumergida en la atención a la dependencia. En realidad lo que obtiene es una cifra aproximada del número de trabajadoras en economía sumergida, puesto que, como ella misma comenta, la población activa que no está dada de alta a la Seguridad Social no sólo incluye a las personas que trabajan en la economía sumergida, también a las que estando en paro

están fuera del mercado laboral, como los demandantes de un primer empleo o quienes se reincorporan después de un tiempo prolongado de haber salido de él.

- Método MIMIC (multiple-indicators multiple-causes) o Método de indicadores-múltiples causas-múltiples. Los métodos mencionados consideran un único indicador o aspecto de la economía sumergida, pero la economía informal afecta simultáneamente a la producción al mercado laboral y al mercado de dinero. El enfoque del modelo MIMIC considera que la economía sumergida es una variable latente (no observable) que se determina por un conjunto de variables exógenas observables (causas), y a su vez, la actividad económica sumergida incide sobre otras variables observables (indicadores)

- También se utilizan métodos fiscales para estimar el volumen de economía sumergida utilizando las estadísticas de origen fiscal.

1.2. Métodos directos

Los trabajos que han utilizado algunos métodos directos suelen ser de carácter parcial, ya que aportan información relevante sólo sobre determinados aspectos. Los ámbitos más estudiados han sido el mercado de trabajo y la ocultación fiscal. Entre las técnicas más usuales están:

- Encuestas a agentes afectados, presenta como inconvenientes el coste monetario y temporal, la dificultad de establecer una muestra representativa, la falta de cooperación de los agentes y la subjetividad en el diseño y elaboración del cuestionario. Sin embargo, bajo nuestro punto de vista, es el método más contundente a la hora de tratar de sacar a la luz la realidad que se trata de analizar, no tanto desde el punto de vista cuantitativo, que también, sino sobre

todo el poder valorar los distintos aspectos relativos a cómo se produce, por qué se produce, cómo y en qué medida afecta a los distintos agentes implicados, etc., por ello adelantamos que este tipo de método es el que consideramos fundamental, a pesar de que ha sido el menos desarrollado en los distintos análisis realizados sobre este tema, y no sólo por los motivos aludidos del coste, etc., sino que también a causa de la concepción reduccionista que viene realizando la economía convencional acerca de este tema.

- Método de respuestas aleatorias, aunque mejoran el método de recogida de información sigue sin solucionar el problema principal de los métodos directos: la dificultad de lograr una buena muestra aleatoria.

- Consulta a expertos. Este método es también uno de los que hemos aplicado para la primera parte de este análisis de la economía sumergida, y que consideramos fundamental y previo al de las encuestas a los agentes afectados, ya que precisamente, como hemos comentado más arriba, los expertos son las personas que van a ayudar a la delimitación de qué sectores, qué tipos de actividad, en qué espacios concretos, etc., que son el paso previo al análisis más directo de los casos que se proponen estudiar y la realización del diagnóstico de los mismos. En este trabajo se ha considerado fundamental contar con la información que pueden proporcionar aquellas personas que por distintos motivos tienen un conocimiento más cercano y directo de las realidades concretas que se vienen produciendo en este sentido en nuestra Comunidad Autónoma. Por ello hemos acudido tanto a expertos sindicales, que pueden aportar su conocimiento de la realidad concreta de las actividades que conforman el sector de la federación a la que pertenecen, a agentes territoriales que tienen un contacto directo con las casuísticas que se dan en sus localidades, así como a personas que desde distintos ámbitos estudian esta realidad desde el mundo académico, como antropólogos, sociólogos, expertos laborales, etc.

- Métodos de aproximación fiscal, tienen como inconveniente que no aportan información sobre los no declarantes. Como se recoge en el estudio para Andalucía dirigido por Ferraro (2002), en algunos países se han diseñado programas dirigidos a medir el volumen de fraude fiscal a partir de la inspección detallada de las declaraciones presentadas, con lo que se evalúa el fraude cometido por los contribuyentes que han declarado, pero, como hemos comentado antes, no aporta información sobre los no declarantes y, por tanto, la medición que suministra se debe tomar como un límite inferior del volumen de renta sumergida.

Los estudios sobre la economía informal generalmente muestran resultados de análisis que se basan en informaciones secundarias –grandes números (estimaciones sobre su peso en el PIB, cuantía del fraude fiscal...)- acerca del comportamiento del empleo, o se basan en trabajos de campo –sociológicos/etnográficos- focalizados en un área o aspecto de la informalidad. De este modo, la mayoría de las veces, se producen descripciones, más o menos interesantes, sobre la globalidad o sobre una particularidad del sector, las cuales aportan evidencias sobre su propia existencia y sobre características de su funcionamiento, pero que raramente entran en explicar su lógica y su naturaleza.

El enfoque holístico o estudio de caso, que es la propuesta metodológica que se hace en este trabajo, permite sin embargo un conocimiento profundo de la informalidad. Y esto es así, porque se combinan, sobre el territorio, diversos enfoques. A saber:

- El enfoque empresarial, en el que se analizan cómo surgen y funcionan las empresas informales, qué características tienen, qué vínculos establecen con las empresas formales, qué condiciones productivas presentan, etc.
- El enfoque del mercado laboral, donde se analizan las condiciones laborales tanto en las empresas formales como informales del te-

ritorio y del sector que se está estudiando en particular, características socio-laborales de los trabajadores, etc.

- El enfoque de los hogares: oferta y demanda de trabajo informal y de bienes y servicios “informales”
- El enfoque macroeconómico donde se analizan y se evalúan las discrepancias entre las variables “reales” (renta, número de empresas, consumo eléctrico, etc.) y las declaradas

Este enfoque territorial, que es también sectorial, permite un conocimiento profundo de la informalidad (cómo surge y porqué, qué funcionalidad tiene y cuáles son sus principales repercusiones) y, de esta forma, la aplicación potencial de políticas que favorezcan el empleo digno y la igualdad social.

Existe en el campo de la economía sumergida algunos ejemplos de este tipo de enfoque territorial entre los que podríamos destacar los trabajos referidos a la “Tercera Italia” y sus distritos industriales. Originariamente, se reconocía al sector informal de esta región (Emilia-Romagna) como un motor clave de desarrollo regional; el ejemplo emblemático de un proceso autogestionado de emprendimiento en red, donde los patrones culturales tradicionales de relaciones de confianza y de apoyo mutuo jugaban un papel clave en el éxito económico de esta región. Se enfatizaban, por tanto, los aspectos positivos y dinámicos de este modelo “descentralizado” de crecimiento. Otros autores vinieron posteriormente a cuestionar la bondad de dicho modelo poniendo de manifiesto, entre otras limitaciones, en qué medida el éxito estaba basado en la explotación del trabajo familiar y local. La “Tercera Italia” ha pasado, sin embargo, a la historia de la economía territorial convencional como un paradigma de éxito, un modelo de desarrollo local a ser implantado ampliamente en el Sur de Europa.

Estos estudios de la “Tercera Italia” tuvieron tanto éxito que se puso de moda en los años 80 y 90 la identificación de distritos industriales similares a los italianos por toda Europa. En gran parte de ellos se obviaba, sin embargo, la presencia más que significativa de la economía informal y se enfatizaban los aspectos de crecimiento, innovación y desarrollo local.

En Andalucía, con un enfoque metodológico similar aunque de carácter crítico encontramos el estudio sobre el Ejido de Martínez Veiga (2001 y 2004). Según dicho estudio, en El Ejido se reproduce algo muy parecido a lo que ocurre en los distritos industriales de la Tercera Italia. Y señala: “El Ejido es desde un punto de vista estructural un auténtico distrito agroindustrial y una de las características de éstos es precisamente que los trabajadores no tienen una relación laboral más o menos estable con un empresario... Se da un proceso de externalización continua de los trabajadores sin que realmente ‘pertenezcan’ a ninguna unidad productiva. Con ello, los trabajadores están en un estado de precariedad y contingencia absoluta” (énfasis añadido).

Este mismo autor, Martínez Veiga, realizó también un trabajo de campo prolongado en la provincia de Murcia, donde estudió la agricultura intensiva y, dentro de ella el trabajo inmigrante, encontrando en el curso del análisis una cantidad importante de trabajo informal². En este estudio se distinguen al menos tres tipos de agentes:

- Los asalariados que viven de un sueldo, se analiza el asalariado que no es declarado o no es regulado, es decir, por el que no se paga Seguridad Social, no hay contrato, o se paga menos de lo estipulado de acuerdo con el convenio.
- Trabajadores independientes o autónomos. Este grupo no es analizado empíricamente. Se indica que en el capitalismo hay una tendencia a considerar todos los trabajadores autónomos como independientes, lo

2. El trabajo de campo para la toma de datos se desarrolló en 2004-2005, a través de reuniones o entrevistas con 200 inmigrantes, dirigentes del sindicato comisiones Obreras y 10 empresarios .

que presenta una gran ventaja para los dueños de las empresas. En el caso del estudio de Murcia, aunque va en contra de la ley, se obliga por parte de los empresarios que los trabajadores asalariados inmigrantes paguen los gastos a las Seguridad Social con la justificación de que se trata de trabajadores que deben ser considerados como autoempleados o independientes.

- Los propietarios de las explotaciones o negocios. No son estudiados directamente pero están presentes porque no se pueden estudiar los asalariados sin tener en cuenta las empresas y los empresarios.

El autor indica que se debe someter a crítica la correlación que se presenta en la literatura entre regularidad y formalidad e irregularidad e informalidad en el caso de los trabajadores inmigrantes.

En las investigaciones realizadas por diversos autores, recogidas en la publicación de Portes, Castells y Benton (1989), se presenta un estudio comparativo entre varios países, basado en una serie de estudios de ciudades que se habían realizado independientemente, pero con un marco conceptual y una aproximación metodológica común³. Se combinó una metodología 'horizontal' que trataba de proporcionar estimaciones cuantitativas del peso relativo de la producción y el empleo informal en cada ciudad, con un método 'vertical', que trazaba la articulación entre actividades formales e informales en sectores seleccionados de la economía urbana. La aproximación horizontal se realizó a través de estudios de campo e informes disponibles del censo, la segunda se basó en la observación directa y en entrevistas en profundidad. Originariamente el proyecto estaba limitado a América Latina y otros países del Tercer Mundo ya que éste era el alcance fijado en un principio. Sin embargo, se vio que estas actividades estaban presentes, y se estaban incrementando, en algunas localizaciones de Norte América, como las áreas metropoli-

3. Las propuestas presentadas en este trabajo desmitifican completamente la concepción del sector informal como sinónimo de la pobreza ubicada en los países subdesarrollados, al reconocerse su presencia en otros espacios distintos a los que hasta ese momento eran el foco de atención.

tanías de Nueva York, Los Ángeles, Miami y San Diego. Los trabajos de Sassen para las áreas urbanas norteamericanas han sido significativos y han aportado riqueza tanto desde un punto de vista metodológico como teórico y descriptivo. Sus trabajos han permitido desmitificar las economías urbanas centrales, mostrando que el crecimiento y la prosperidad de los sectores punteros urbanos se apoya, de hecho, sobre una extensa base de informalidad, basada fundamentalmente en la explotación de la mano de obra inmigrante.

También dentro del enfoque holístico, encontramos estudios de caso en los que la aproximación al análisis de la economía sumergida se hace teniendo en cuenta ciertos ‘aspectos’ concretos del fenómeno, como puede ser la cuestión de género, el fenómeno de la inmigración, la influencia de la edad, etc., y se focaliza el estudio en alguno de estos aspectos y, a partir de ahí, se realiza un análisis en el que a su vez se pueden combinar los aspectos territoriales y los sectoriales. Por otro lado, también dentro de este tipo de análisis, igual que sucede en los otros casos, hay trabajos que enfocan el estudio de la economía sumergida desde el ámbito del mercado laboral, y analizan cómo se desarrollan las relaciones laborales y en qué modo estas actividades se relacionan y determinan los tipos contractuales y la situación de las personas en este ámbito. Otros trabajos se centran en los aspectos relacionados con la estructura financiera de las empresas, etc. Por ejemplo, en los análisis que se centran en la perspectiva de género, incidiendo en el papel de las mujeres en la economía informal, destacan en este sentido los trabajos de Anastasia Téllez (2002, 2009) a los que se hará referencia posteriormente en el tratamiento de algunos de los estudios realizados en Andalucía.

Otro trabajo destacable dentro del enfoque del estudio de caso es el realizado por Téllez y Martínez (2009). Se trata de una investigación realizada etnográficamente en dos industrias tradicionales de Alicante: la industria del calzado y del juguete⁴, en la que se presta especial atención a la

4. Para el sector del calzado se analizó las comarcas del Medio y Bajo Vinalapó y de la Vega Baja del Segura y de forma especial el trabajo de las aparadoras, y para el sector de juguetes la comarca de la Foia de Castalla.

situación de las mujeres trabajadoras en la economía sumergida desde una perspectiva de género⁵. El objetivo de esta investigación era analizar por qué la feminización actual de la economía sumergida en dicha zona, así como evidenciar cómo el trabajo produce unas dimensiones culturales que van más allá de las meras relaciones productivas y verificar que la economía sumergida en estas industrias está relacionada con una ideología de género. Para ello analizaron la relación entre el trabajo clandestino a domicilio efectuado por las mujeres como consecuencia de la responsabilidad ideológica que se les atribuye a ellas, al ser entendido como una extensión de las tareas domésticas. También han estudiado la percepción de las mujeres que realizan trabajos clandestinos, deteniéndose a analizar las razones que las llevan a aceptar esta forma de inserción laboral. También este tipo de concentración industrial en un territorio determinado (las industrias de producción de calzado y textil y de juguetes en la zona alicantina) tiene semejanza con los distritos industriales mencionados anteriormente.

También se basa en un estudio de campo la investigación que presenta Eva M^a Sotomayor (2009) en la que analiza el caso de los municipios rurales agrarios de la provincia de Jaén, profundizando en el textil/confección, un sector con alta incidencia de la economía informal y con una alta presencia de trabajo no declarado de las mujeres costureras de los contextos rurales. Esta autora concluye que la economía informal no afecta por igual a todos los territorios, ni a todos los sectores, así como también existe un perfil propicio de trabajador expuesto a esta situación, que lo convierte en vulnerable. Para el análisis se ha recurrido a la comprensión de la situación laboral desde una dualidad: las personas que trabajan en el taller y las que lo hacen a domicilio. Se ha realizado una prospección de los perfiles de los distintos ámbitos laborales para, a continuación, profundizar en el modo en que se desenvuelve el trabajo en cada uno de éstos. Se ha realizado un análisis de los aspectos relacionados con las condiciones de trabajo: salario, horas de trabajo, riesgos laborales

5. Según estos investigadores, junto a consideraciones fiscales y empresariales, la precarización laboral de estas mujeres tanto en talleres como en el trabajo a domicilio implica un componente ideológico de infravaloración del trabajo y de las personas que lo realizan.

y los efectos del trabajo en la salud. Por último se ha analizado la organización del tiempo de trabajo en cada una de las formas laborales. Se realizaron 12 entrevistas a empresarios, trabajadores en el taller y a domicilio, representantes sindicales y de asociaciones del textil y monitores de formación continua. El ámbito geográfico para el estudio empírico, como hemos indicado ha sido la provincia de Jaén, y dentro de ésta las zonas rurales con alta presencia de la industria textil/confección –muestreo no probabilístico intencional y en bola de nieve (aplicado en poblaciones marginales o de difícil localización o identificación)-. Se realizaron 110 encuestas a trabajadores y trabajadoras de 110 empresas y talleres textiles de 36 municipios de la provincia de Jaén (Universo: Trabajadores/as del sector de la confección que trabajan de forma legal o ilegal en el taller o en domicilio. Población ocupada en la Industria manufacturera textil/confección de la provincia de Jaén: 33.900 (EPA, 2001). Número de empresas textil/confección en la provincia de Jaén: 494 (DIRCE, 2001).

Otro estudio que podría encuadrarse en el enfoque de los estudios de caso es la investigación empírica realizada por Antonia Pedroso (2009)⁶ junto a siete grandes familias empresariales de Lisboa, propietarias de grandes empresas que están en actividad hace por lo menos tres generaciones, y que se cuentan o se han contado entre las 100 empresas portuguesas más importantes. El estudio se basó por tanto en las conversaciones mantenidas sistemáticamente con varios miembros de cada una de las familias.

Hay una serie de actividades en las que el peso de la economía informal suele ser tradicionalmente importante pero que no tienen una especificidad territorial concreta. Nos referimos a un buen conjunto de actividades, mayoritariamente terciarias, como son servicios de limpieza y servicio doméstico, reparaciones de vehículos a motor, servicios directos al hogar, salud privada y educación privada, construcción, hostelería y restauración, y un largo etcétera. Para este tipo de sectores y actividades,

6. El trabajo mencionado lo realizó la autora en el ámbito de un proyecto de investigación que sirvió de base para su tesis doctoral (2001) y que es utilizado y citado en el capítulo mencionado en la bibliografía de 2009.

excluyendo hostelería y restauración y quizás también construcción, que poseen una proyección territorial más acusada (zonas costeras y turísticas fundamentalmente, y principales núcleos urbanos), el enfoque es estrictamente sectorial, aunque obviamente se tenga en cuenta a la hora de elaborar las encuestas y los estudios de campo dónde se concentra la población y la actividad dentro de Andalucía.

El hecho de que la informalidad sea un rasgo significativo de este tipo de actividades, allí donde la informalidad es importante, se debe a varios factores que podríamos sintetizar en la expresión “fácil acceso” y entre los que podríamos destacar los siguientes:

- Actividades intensivas en trabajo o, al menos, no muy intensivas en capital
- Pequeña escala
- No se requiere formación reglada
- No se necesita un desembolso de capital inicial importante
- Gran flexibilidad y polivalencia: para compatibilizarlo con otras actividades, en el uso del tiempo y del trabajo (familia), etc.

Estas características son compartidas también por aquellos sectores industriales más tradicionales, de escaso contenido tecnológico y muy poco concentrados y centralizados, característicos de determinados territorios como acabamos de comentar. En el caso de los distritos industriales, y a diferencia de lo anteriormente comentado, la cualificación de la mano de obra suele ser aquí elevada o muy elevada, pero ésta se adquiere de forma “irregular”, a través de la familia y/o las redes sociales locales.

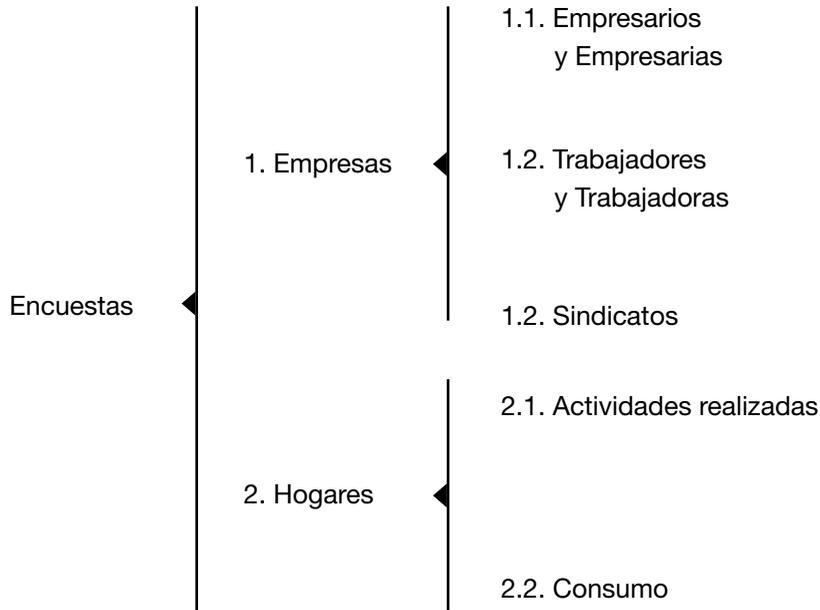
ANEXO 2. METODOLOGÍA DEL MUESTREO

Como se ha indicado en la propuesta metodológica presentada en el capítulo VI, se propone realizar encuestas a los agentes implicados directamente en las actividades, que en las fases I y II del estudio han resultado ser las elegidas para realizar dicho análisis. En este último caso, las encuestas serán de dos tipos:

1. Encuestas dirigidas a las Empresas (podrán a su vez separarse entre las que se realicen a empresarios/as, a trabajadores/as y a sindicatos)
2. Encuestas a los hogares (para detectar, por un lado, el uso que se realiza de bienes y servicios procedentes del trabajo no declarado –uso de servicio doméstico no declarado, consumo de bienes y servicios sin factura, acudir a un “conocido”... para la realización del denominado “chapu”, etc.- y por otro, la realización de actividades no declaradas.

El marco de la encuesta será diferente para cada de las modalidades. Tenemos un primer tipo de encuesta dirigido a Empresas, que a su vez distingue entre las destinadas a empresarios/as, trabajadores/as y sindicatos y un segundo tipo dirigido a hogares, que a su vez se dividirá en dos, una destinada a conocer si se realizan actividades que pueden ser clasificadas dentro de lo que se ha definido como “trabajo no declarado” y otra dirigida a conocer el uso o consumo que se realiza de bienes y servicios procedentes de la economía irregular.

Gráfico 2: Tipos de encuestas según a quiénes van dirigidas



Fuente: Elaboración Propia

El marco para seleccionar la muestra de empresas se realizará a partir del Directorio de Establecimientos Industriales y Comerciales de Andalucía (DIRCE-A) facilitado por el IEA, al que habrá que añadir la población de empresas pertenecientes a los sectores de Agricultura y Pesca de la base de Afiliados de Alta en la Seguridad Social. Este segundo grupo de empresas, no se incluyen en el DIRCE, pero, dadas las características de los municipios andaluces, consideramos que es un sector fundamental del que no se puede prescindir.

El diseño de las encuestas se realizará de manera que se puedan cubrir los objetivos fundamentales antes señalados. Así, para las encuestas dirigidas a las empresas, la primera parte del cuestionario deberá recoger información acerca de las características de las empresas seleccionadas y de diversas variables relativas a la ocupación y a la contratación, especialmente en su relación con el tipo de contrato (si se realiza contrato dado de alta en la Seguridad Social, si es temporal, a tiempo parcial, en este último caso por cuántos horas se contrata y cuántas son las realizadas efectivamente...). La segunda parte está dedicada a obtener las opiniones de las personas encargadas de la selección y contratación acerca de la existencia de “trabajo no declarado”, referentes tanto a su estimación como a su percepción sobre la problemática (si lo justifican, por qué se hace (motivaciones), qué efectos creen que tiene, cómo creen que se debería actuar para reducirla...). En el Anexo I se muestran los cuestionarios propuestos.

Para la selección de las muestras, debemos tener en cuenta el nivel de confianza con el que se pretende realizar la estimación, el número de divisiones que se quieren establecer (tipo de actividad, sexo, ámbito territorial...) y el coste que se está dispuesto a asumir. Planteamos a continuación las simulaciones para el tamaño de las muestras.

Simulaciones para tamaño de muestra

En lo que sigue se supone que el estudio se desea realizar para establecer conclusiones a diferentes niveles. Según el nivel en el que se esté concluyendo, el tamaño de la muestra es diferente. Así, por ejemplo, si tenemos 500 personas entrevistadas, es posible que 250 de ellas se correspondan con el sector A y 250 con el sector B. Si se desea establecer conclusiones independientes por sectores, se parte entonces de un tamaño de 250 y no de 500. Conforme el tamaño es más pequeño, las estimaciones que se realizan son más imprecisas, es decir, el intervalo que se construye es más amplio.

Quienes van a facilitar los datos son, dependiendo del tipo de encuesta -según a qué segmento a analizar va dirigida-, las personas que representan las empresas, los hogares, etc. a estudiar. Toda distinción que se realice (por ejemplo, entre provincias, comarcas, sectores de actividad, sexo, etc.) disminuirá el tamaño de los grupos resultantes. Se pueden establecer también conclusiones combinadas. Por ejemplo, estimar el porcentaje de fraudes a la Seguridad Social en mujeres, para las empresas gaditanas del sector de la restauración. Al combinar, pongamos, cinco sectores, con dos provincias, obtenemos $5 \times 2 = 10$ subdivisiones. Si partimos de 1000 entrevistas en total, entonces estaremos realizando estimaciones a partir de muestras específicas de $1000 / 10 = 100$ personas.

La primera columna contiene el número total de entrevistas (tamaño total de la muestra, que es lo que se debe decidir). Las siguientes columnas se refieren a diferentes niveles de desagregación para las conclusiones (sectores de actividad, provincias, etc.). Si determinamos tres niveles para el tamaño de las empresas y tres zonas geográficas, es indiferente la subdivisión del tamaño (da igual poner 0-50, 50-100, más de 100 trabajadores; o poner 0-5, 5-50 y más de 50, por ejemplo) o de la zona (comarcas, provincias, etc.), pues estadísticamente lo que importa es el número de divisiones que se genera en la muestra (que sería 3 tamaños

y 2 zonas = 6 divisiones). Hay que tener en cuenta que las inquietudes sobre tipos de contrato, género y otros aspectos relativos a cada persona entrevistada, son independientes de las subdivisiones que hagamos, pues éstas se refieren únicamente a las empresas,, hogares, etc. –dependiendo del tipo de encuesta-.

Recordemos que las personas a entrevistar y las situaciones a analizar van a ser variadas y con la dificultad añadida del tipo de análisis que pretendemos realizar (estimar la economía sumergida, también denominada oculta, precisamente por no ser o estar evidente y controlada...). No todas las empresas tienen todos los tipos de contrato, duraciones, géneros contratados, etc., no todos los hogares hacen uso de los mismos servicios ni del mismo modo, no todas las personas tienen la misma presión económica, fiscal, moral, etc., a la hora de decidir si contratar o si realizar actividades de las encuadradas en este análisis de economía sumergida. Así que no todas las estimaciones finales se harán con el total de la muestra. Pero ahora no lo sabemos y está bien pensar que para las conclusiones sobre características de las personas contratadas contaremos con el total de la muestra.

Para la simulación, el tamaño total de la muestra va a variar desde 100 hasta 1000. Suponemos que vamos a estimar un porcentaje que se sitúa en la población en torno al 40% (por ejemplo, que el 40% de los contratos que realizan las empresas del sector comercio son a mujeres, o parciales, o se declara que se trabaja la mitad de horas...). Imaginemos empresas clasificadas en 2, 3, 5, $2 \times 3 = 6$ y $2 \times 6 = 12$ categorías. Con ello, las estimaciones (todas con un nivel de confianza del 95% y suponiendo un muestreo aleatorio simple con poblaciones de gran tamaño, que ya ajustaremos en el análisis de los datos) son las que figuran a continuación.

Tabla

	Total	/ 2	/ 3	/ 5	/ 6	/ 12	/ 18
100	30.40% a 49.60%	26.42% a 53.58%	23.37% a 56.63%	18.53% a 61.47%	16.48% a 63.52%	6.74% a 73.26%	0.00% a 80.74%
200	33.21% a 46.79%	30.40% a 49.60%	28.24% a 51.76%	24.82% a 55.18%	23.37% a 56.63%	16.48% a 63.52%	11.19% a 68.81%
300	34.46% a 45.54%	32.16% a 47.84%	30.40% a 49.60%	27.60% a 52.40%	26.42% a 53.58%	20.80% a 59.20%	16.48% a 63.52%
400	35.20% a 44.80%	33.21% a 46.79%	31.68% a 48.32%	29.26% a 50.74%	28.24% a 51.76%	23.37% a 56.63%	19.63% a 60.37%
500	35.71% a 44.29%	33.93% a 46.07%	32.56% a 47.44%	30.40% a 49.60%	29.48% a 50.52%	25.12% a 54.88%	21.78% a 58.22%
600	36.08% a 43.92%	34.46% a 45.54%	33.21% a 46.79%	31.23% a 48.77%	30.40% a 49.60%	26.42% a 53.58%	23.37% a 56.63%
700	36.37% a 43.63%	34.87% a 45.13%	33.71% a 46.29%	31.88% a 48.12%	31.11% a 48.89%	27.43% a 52.57%	24.60% a 55.40%
800	36.61% a 43.39%	35.20% a 44.80%	34.12% a 45.88%	32.41% a 47.59%	31.68% a 48.32%	28.24% a 51.76%	25.60% a 54.40%
900	36.80% a 43.20%	35.47% a 44.53%	34.46% a 45.54%	32.84% a 47.16%	32.16% a 47.84%	28.91% a 51.09%	26.42% a 53.58%
1000	36.96% a 43.04%	35.71% a 44.29%	34.74% a 45.26%	33.21% a 46.79%	32.56% a 47.44%	29.48% a 50.52%	27.12% a 52.88%

Programa de simulación:

```
10 OPEN "salida.txt" FOR OUTPUT AS #1
20 FOR N=100 TO 1000 STEP 100
30 PRINT #1, USING "####";N;
40 RESTORE
50 FOR D=1 TO 7
60 READ DIVISOR
70 N2 = N / DIVISOR
80 EP = 1.96 * SQR(.24/N2)
90 MIN = .4 - EP : MAX = .4 + EP
100 IF MIN<0 THEN MIN = 0
110 IF MAX>1 THEN MAX = 1
120 print #1, " ";
130 PRINT #1, USING "##.##";MIN*100;
140 PRINT #1, "% a ";
150 PRINT #1, USING "##.##";MAX*100;
160 PRINT #1, "%";
170 NEXT D
180 PRINT #1,
190 NEXT N
200 CLOSE
210 SYSTEM
220 DATA 1, 2, 3, 5, 6, 12, 18
```

El proceso de selección de empresas será bietápico, estratificado en función del área geográfica y tamaño de la empresa.

Las entrevistas, como ya se ha comentado, se realizarán a empresarios/as o empleadores/as, representados, en la mayoría de los casos, por personal del área de recursos humanos de las empresas. El hecho de que la estrategia metodológica haya de ser doble, por una parte obtener las características de la ocupación que puede plantear cuestiones que la hagan entrar en la clasificación de las actividades consideradas dentro del “trabajo no declarado” y, por otra, controlar los aspectos subjetivos que subyacen en el proceso de selección y contratación de personal tratando de eludir algunas cuestiones legales y de este modo entrar en la denominada economía irregular, aspectos que suelen involucrar cuestiones inconscientes, como pueden ser preconcepciones o estereotipos por parte del personal a cargo de la selección, nos lleva a pensar en el empleo de un cuestionario semi-estructurado, diseñado para captar las actitudes, motivaciones e imaginación de los empleadores.

Previo a su implementación, dicho cuestionario debería ser presentado a algunos empresarios/as, y revisado por algunos/as especialistas en metodología de encuestas y algunos/as investigadores/as universitarios especializados en el mercado de trabajo. De estas entrevistas se obtendrán un conjunto de comentarios y sugerencias que podrán tenerse en cuenta en la redacción final del cuestionario.

Antes de comenzar el trabajo de campo se debe mantener un “briefing” con los/as encuestadores/as, en el que se realicen simulaciones de la entrevista y se les explique el procedimiento a seguir, en qué consiste el cuestionario, los inconvenientes o limitaciones con que podrán encontrarse, etc. Se les facilitará una guía a los/as entrevistadores/as para recordarles ciertas recomendaciones de las que se realicen en la reunión mantenida con ellos/as.

Para el tratamiento de la falta de respuesta y entrevistas fallidas, que conlleva una reducción del tamaño de la muestra, se puede proceder a seleccionar la siguiente unidad del marco. No obstante, se intentará dejar claro a los/as entrevistadores/as que habrá que evitar la no-respuesta.

Por otro lado, para el análisis, se tendrá en cuenta que durante el trabajo de campo se descubrirán diversas imperfecciones en el marco, entre otras, la relativa al número de trabajadores/as. Por ello se podrá actuar de la forma siguiente:

1. Para estimar el número total hay que calcular la fracción de desfase en cada estrato. Esta fracción será “Número de Trabajadores Reales / Número Según Marco” para la muestra. Esta fracción se multiplicará al número de trabajadores totales por estrato según el marco, para obtener una estimación del número total.
2. Ponderar. Para ello, se calculará el peso de cada estrato en la población, según el apartado anterior y aplicar el factor de ponderación que corresponda a los estratos de la muestra antes de hacer el análisis.

Para el tratamiento de los datos obtenidos en las entrevistas, se utilizarán diversas técnicas e instrumentos estadísticos, en función de los objetivos perseguidos. Así, por una parte se emplearán las técnicas usuales para detectar la presencia de asociación o correlación entre variables, así como el grado de dichas relaciones, y que se irán explicando detalladamente junto con la exposición de los resultados que se obtengan.

Para tratar de conocer las motivaciones subyacentes en el proceso de contratación, se propone utilizar una técnica conocida como análisis conjunto, que describimos a continuación.

Cuando queremos saber algo de alguien, lo habitual es preguntárselo. En las investigaciones que se realizan mediante encuestas se utilizan cuestionarios, como es el caso que aquí planteamos. En estos cuestionarios se incluyen algunas preguntas que responden las personas entrevistadas. Hay una discusión continuamente abierta sobre si la información que recogemos es la que ocurre realmente o si sólo se trata de lo que las personas dicen. Usualmente, la persona entrevistada debe responder escogiendo una opción entre un conjunto que se le ofrece. Existen varios problemas asociados a ello. Algunos de ellos son la tendencia central, la aquiescencia y la deseabilidad social, a los que hicimos mención anteriormente al referirnos a algunas de las limitaciones de este tipo de técnica o método de estimación.

La tendencia central es la intención de escoger la categoría que está en el centro, para no decantarse por ningún extremo. La aquiescencia es responder en la dirección que se intuye que desea el investigador, lo que se deduce del modo en que está redactada la cuestión. La deseabilidad social consiste en responder de tal manera que se optimice el refuerzo social, es decir, escoger la respuesta que está socialmente mejor vista. Estos efectos van y vienen, aparecen con un peso difícil de averiguar, pero se encuentran presentes y son siempre una amenaza. En parte el control de las respuestas es consciente. Pero buena medida se trata de tendencias inconscientes.

Existe una técnica de indagación de respuestas que corrige estos efectos: el análisis conjunto. En términos estadísticos es un tipo de análisis. Pero mirado en sentido más amplio, es todo un método. Consiste en presentar a las personas entrevistadas y conjunto de objetos y pedir que los ordene según un criterio que suele ser la preferencia. Por ejemplo, se le ponen delante varias fotografías de paisajes y se solicita que ordene las fotografías según dónde preferiría ir de vacaciones. Los objetos o estímulos están definidos por un conjunto de variables. Las variables se

presentan con diferentes valores. Al combinar todos los valores de todas las variables surgen muchas posibilidades. Pero no se recurre a todas ellas. En el análisis conjunto se realiza una selección de tal forma que con un mínimo de combinaciones se pueda calcular cuál es la importancia que se le ha dado a cada variable y a cada valor a la hora de realizar las ordenaciones.

En este estudio sobre trabajo no declarado, se ha pensado en presentar a los empleadores un conjunto de tarjetas que deben ordenar (en el caso de los trabajadores y de las encuestas a hogares también se planteará pero con tarjetas diferentes, dado que el objeto de estudio último en esos casos es distinto). Cada tarjeta corresponderá a un perfil de posible contratación en relación con algunas características relacionadas con las presentes en las actividades clasificadas como “trabajo no declarado”. Los perfiles se definirán según una serie de variables: sexo (hombre o mujer), disponibilidad (total o parcial), edad (joven o mayor), estudios (básicos o superiores), contratación (declarada o irregular –sin dar de alta, o dar de alta con menos horas...), experiencia en el puesto (sí o no), etc. Hablaríamos de 6 (o más) variables de 2 valores cada una que implican $2^6 = 64$ combinaciones posibles (o más si se incluyen más variables), de las que el método ha de seleccionar unas pocas, las que permiten un análisis mínimo, obteniendo el peso de cada variable.

La tarea de ordenación de tarjetas implica cierta complejidad. Hay que ponerse en el lugar de la persona que responde y entender que no es posible controlar las respuestas. No es posible porque hay demasiadas variables y valores definiendo la situación y porque no están todas las combinaciones posibles para generar una ordenación coherente con el control. De esta forma sólo hay dos formas de responder: poniendo atención en la tarea o realizando una respuesta aleatoria. Si se ha llevado a cabo la segunda estrategia, el análisis conjunto no mostraría nada claro.

En esta investigación, las conclusiones están claras. Así pues, este procedimiento consigue superar los problemas de un cuestionario tradicional, extrayendo una información preciosa sobre los criterios que utilizan las personas cuando toman decisiones.

ANEXO 3: CUESTIONARIOS.

En este anexo incluimos primeramente los cuestionarios utilizados en la encuesta realizada a expertos/as sindicales para la determinación de aquellas actividades con más nivel de informalidad, así como los tipos de informalidad más frecuentes. Los resultados de esta encuesta se han presentado en el capítulo VII. Por otro lado, presentamos los cuestionarios que estamos analizando para la propuesta de estudio a realizar, de acuerdo a lo establecido en el capítulo VI en la propuesta metodológica.

I. CUESTIONARIO A EXPERTOS SINDICALES

NOMBRE:

CARGO Y SECTOR:

DEFINICIÓN DE ECONOMÍA INFORMAL:

Para el objeto de este cuestionario, definimos economía informal como aquel conjunto de actividades económicas que vulneran la ley, fiscal, laboral o de otro tipo, y que no están tipificadas por la justicia como actividades delictivas o criminales.

1. Valore el grado de informalidad que a su entender existe en los siguientes subsectores económicos dentro de la economía andaluza (0=nada; 4=muy elevada) (subsectores)

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1	2	3	4
Industria agroalimentaria	1	2	3	4
Confección en serie y géneros de punto	1	2	3	4
Cuero y calzado	1	2	3	4
Madera, corcho y muebles	1	2	3	4
Papel, artes gráficas y edición	1	2	3	4
Cerámica	1	2	3	4
Cemento, cal, yeso, hormigón	1	2	3	4
Material eléctrico y electrónico	1	2	3	4
Fabricación de material de transporte	1	2	3	4
Construcción civil y obra pública	1	2	3	4
Construcción residencial	1	2	3	4
Instalación, montaje y acabado de edificios	1	2	3	4
Comercio al por mayor	1	2	3	4

Comercio al por menor	1	2	3	4
Reparación de vehículos y otros bienes de consumo	1	2	3	4
Promoción inmobiliaria	1	2	3	4
Alquiler de viviendas y locales	1	2	3	4
Servicios a las empresas: contabilidad, publicidad, informática...	1	2	3	4
Hostelería	1	2	3	4
Transporte de mercancías por carretera	1	2	3	4
Servicios personales	1	2	3	4
Sanidad privada	1	2	3	4
Educación privada	1	2	3	4
Servicio doméstico	1	2	3	4

2. Dentro de su ámbito de actividad, qué tipo de ilegalidad es el más frecuente (Supuestos)

- Trabajo de los extranjeros sin autorización
- Falta de inscripción de las empresas en la Seguridad Social
- Falta de afiliación o alta de los trabajadores en la Seguridad Social
- Compatibilizar un trabajo con la percepción de una prestación de seguridad social
- Falsos autónomos
- Falsas cooperativas
- Trabajo en talleres clandestinos
- Utilización indebida de bonificaciones por contratación
- Utilización fraudulenta de modalidades de contratación de duración determinada
- Utilización fraudulenta de modalidades de contratación (sobrecualificación)
- Utilización fraudulenta de la figura del becario y otras modalidades de trabajo sin relación laboral (prácticas, trabajo voluntario...)
- Cotización por superación de la jornada en contratos a tiempo parcial (jornadas parciales que ocultan jornadas completas)
- Cobro de sueldos “en mano”

- Horas extraordinarias no retribuidas o no cotizadas
- Bajas indebidas por vacaciones y fiestas
- Falta de cotización por atrasos de convenio
- Falta de protección en materia de seguridad y salud laboral

3. Existe, en su ámbito de actividad, algún tipo de ilegalidad que no esté contemplado en la lista anterior ¿Cuáles son y cuál es su importancia dentro de Andalucía?

4. Indique de los municipios andaluces donde, según su conocimiento, la incidencia de esta economía informal es significativa.

Municipio:

Tipo de actividad:

Clase de informalidad:

Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:

Tipo de actividad:

Clase de informalidad:

Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:

Tipo de actividad:

Clase de informalidad:

Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:

Tipo de actividad:

Clase de informalidad:

Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:

Tipo de actividad:

Clase de informalidad:

Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:
Tipo de actividad:
Clase de informalidad:
Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:
Tipo de actividad:
Clase de informalidad:
Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:
Tipo de actividad:
Clase de informalidad:
Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

Municipio:
Tipo de actividad:
Clase de informalidad:
Importancia cuantitativa en la localidad/comarca y región:

5. Conoce casos de “externalización” de la ilegalidad/informalidad; esto es, de empresas perfectamente “formales” que subcontraten a trabajadores “domésticos” irregulares o a otras empresas irregulares desde el punto de vista laboral y fiscal? Especificar

6. ¿Cree que la informalidad en la economía andaluza es una consecuencia de la crisis o existía anteriormente?

7. Si existía anteriormente ¿A qué cree que se debe?

8. ¿Cree que el peso de esta economía informal es mayor en Andalucía que en otros territorios? ¿Qué otros territorios, por ejemplo?

9. ¿A qué cree usted que se debe esta diferencia (para más o para menos, especificar)?

- Pobreza (especificar)
- Control público (¿más o menos?)
- Picaresca
- Otros...

10. A su entender ¿Qué tipo de fraude es más común en nuestra región?
(No nos referimos ya a su actividad/área de trabajo específica sino en general, para Andalucía)

11. ¿Considera que la crisis va a modificar el peso que la economía informal tiene en nuestra región?

12. ¿De qué modo?

13. ¿A qué tipo de actividades va a afectar más?

14. ¿Cree que existe alguna relación entre la economía informal y la existencia de población inmigrante? ¿Por qué?

15. En caso de haber respondido sí a la pregunta 14, ¿qué tipo de relación cree que existe? ¿se da en todo caso, o sólo si los inmigrantes no tienen regularizada su situación?

16. Según su opinión habría algún tipo de relación entre la economía irregular y el sexo de los trabajadores, es decir, ¿cree que en el caso de las mujeres hay una mayor propensión a que se le puedan hacer contratos irregulares o a que realice actividades no declaradas en el hogar...? ¿Por qué?

17. ¿Qué incidencia cree que va a tener la inclusión de las empleadas del hogar en el régimen general de la Seguridad Social? ¿Cree que con ello podrán aumentar o disminuir las irregularidades en este sector de actividad? ¿En qué sentido?

18. Las reformas laborales habidas en los últimos años en España, ¿piensa que han tenido alguna repercusión en la economía irregular? ¿En qué sentido (han favorecido su extensión o han impedido que sea aún mayor...)?

19. ¿Cómo cree que puede afectar a la economía irregular la última reforma que ha puesto en marcha el gobierno actual?

20. ¿Opina que la “aclamada” flexibilidad laboral posibilitará reducir la economía irregular o al contrario?

21. ¿Cuáles serían, según su punto de vista, las principales medidas que deberían tomarse para tratar de reducir la economía irregular? Enumérelas y comente brevemente en que sentido influirían.

22. En su opinión, ¿qué nivel o grado de responsabilidad tienen los distintos agentes en el aumento de (o al menos en que no descienda o aflore) la economía irregular? ¿Qué cree que deberían y/o podrían hacer cada uno de ellos?

- Gobierno y organismos públicos:

- Sindicatos:

- Empresarios:

- Autónomos:

- Trabajadores asalariados:

- Consumidores:

II. CUESTIONARIOS A LAS EMPRESAS

II.1. Cuestionarios Subsector Comercio

Algunas hipótesis

Para tratar de justificar algunas de las preguntas o información que se requiere a las/los trabajadoras/es del comercio en relación con la economía sumergida, hemos planteado una serie de hipótesis sobre la relación que puede establecerse entre ésta y una serie de variables:

1. Se supone que la edad de las personas puede tener un efecto positivo/negativo sobre su participación en la economía sumergida.
2. El sexo influye en el sentido de que ser mujer tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de participación en la economía sumergida.
3. Se espera que un mayor grado de cualificación (profesional) tenga un efecto negativo sobre la participación en la economía sumergida.
4. Se supone que el menor tamaño de la localidad tendrá un efecto positivo sobre la participación en la economía sumergida.
5. Se cree que una mayor distancia a una localidad de gran tamaño tendrá un efecto positivo sobre la participación en la economía sumergida.
6. El estar casado o vivir en pareja puede tener un efecto positivo/negativo sobre la probabilidad de participación en la economía sumergida.
7. Se supone que el tener hijos a su cargo influye positivamente en la probabilidad de participar en la economía sumergida.
8. Que se cuente con recursos económicos (sea por sus ingresos del trabajo, de otro miembro del hogar, u otro tipo de ingresos: del capital, herencia...) se supone que tendrá un efecto negativo sobre la probabilidad de participación en la economía sumergida.

Por otro lado, también se pueden establecer hipótesis sobre la influencia positiva o negativa en la participación en la economía sumergida, dependiendo de la situación laboral de las personas, Por ejemplo:

9. Se supone que estar en situación de desempleo tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de participación en la economía sumergida.
10. Otras

II.1.1. Cuestionario a Sindicalistas y trabajadores/as informantes cualificados/as

Código entrevistador: _____ Código entrevista: _____
Localidad de la Empresa: _____ Código: _____
Fecha: ____/____/_____
Hora inicio: _____ Hora finalización: _____

Gracias por colaborar con esta investigación. No existe inconveniente en que interrumpamos momentáneamente la entrevista para que usted consulte algún documento o realice cualquier otra gestión para responder a mis preguntas.

1. Cuestiones personales

Lo primero que voy a preguntarle son algunas cuestiones relacionadas con su persona, para ubicarla en la caracterización de las personas para el estudio, pero que no servirá para identificarle.

1.1. ¿Cuál es su edad? v 1 _____

1.2. Sexo: (1. Mujer 2. Hombre) v2 _____

1.3. Cualificación:

1. Sin estudios
2. Estudios Primarios o básicos
3. Estudios Secundarios (ESO, o BUP)
4. Estudios secundarios postobligatorios
(Bachillerato, Ciclo Formativo (primer ciclo), FP)
5. Estudios superiores
(universitarios o Ciclo Formativo Superior) v3 _____

. Posteriormente se clasificará por tramos: menos de 25, de 25 a

1.4. Localidad de residencia (indicar provincia):

1. Es de menos de 5.000 habitantes
2. Tiene entre 5.000 y 25.000 habitantes
3. Tiene entre 25.001 y 50.000 habitantes
4. Tiene entre 50.001 y 100.000 habitantes
5. Tiene más de 100.000 habitantes. v4 _____

(no hacer pregunta 1.5. si a la anterior se respondió 4 o 5)

1.5. ¿Está su municipio a una distancia considerable de un municipio grande (>50.000 habitantes)?

1. A menos de media hora en coche
2. Entre media hora y una hora en coche
3. Más de una hora en coche v5 _____

1.6. ¿Está casada/o o vive en pareja? 1. Sí 2. No v6 _____

1.7. ¿Tiene hijos a su cargo? 1. Sí 2. No v7 _____
(¿Cuántos?)

1.8. ¿Cuenta con algún tipo de ingreso económico “regular” que le permita vivir “normalmente”?

1. Sí, mi sueldo (ingresos del trabajo)
2. Sí, el sueldo de otro miembro de la familia (esposa/o, hijos, padres...)
3. Sí, rentas del capital, alquileres de inmuebles...
4. Sí, otros (subsido de desempleo, limosna, ingresos ‘irregulares’ procedentes de la economía sumergida...)

(si es posible especificar _____)

5. No, no tengo ingresos dentro de la
“economía regular”

v8 _____

2. Cuestiones relativas a su situación laboral

Seguidamente voy a preguntarle algunas cuestiones relacionadas con su situación laboral y económica.

2.1. ¿Tiene un empleo en este momento? 1. Sí 2. No v9 _____

(si la respuesta es no, pero ha trabajado anteriormente, contestar las siguientes preguntas refiriéndose al empleo anterior)

2.2. ¿Cuánto tiempo lleva en su empleo?
(o llevaba en el más reciente) v10 _____

1. Menos de 1 año
2. De 1 a 3 años
3. De 3 a 5 años
4. Más de 5 años

2.3. ¿Cómo ha encontrado este trabajo? v11 _____

1. A través de familiares o amigos
2. Por iniciativa propia
3. A través de la prensa
4. Otros (especificar _____)

2.4. Tipo de empleo: v12 _____

1. Indefinido a tiempo completo.
2. Indefinido a tiempo parcial
3. Temporal a tiempo completo
4. Temporal a tiempo parcial
5. Autoempleo, empresaria/o con trabajadores a mi cargo
6. Autoempleo sin trabajadores a mi cargo

2.5. Tiempo dedicado al trabajo remunerado: v13 _____

1. Media jornada (entre 4 y 7 horas)
2. Jornada completa de 8-9 horas
3. Jornada completa de más de 9 horas

2.6. ¿Suele hacer más horas de las fijadas en su horario habitual?
¿Se las pagan aparte? V14 _____

1. No suelo hacerlas
2. Las hago (p.e. en Navidad...) y me las pagan como corresponde
3. Las hago pero no me pagan nada extra
4. Las hago y me pagan según la ocasión
5. Las hago y me compensan con un descanso

2.7. Tipo de jornada: v15 _____

1. Jornada continua de mañana
2. Jornada continua de tarde
3. Jornada partida mañana y tarde todas las tardes
4. Jornada partida: todas las mañanas y alguna tarde

2.8. Tipo de establecimiento (si nos referimos al comercio:
(no realizar si respondió 5 o 6 en la pregunta 2.4) v16 _____

1. Asalariada/o de un gran centro comercial (supermercado, hipermercado...)
2. Asalariada en pequeño establecimiento comercial

2.9. Tipo de actividad (si nos referimos al comercio: v17 _____

1. Gran centro comercial con múltiples bienes (tipo Corte Inglés)
2. Gran establecimiento comercial de alimentación y productos del hogar (tipo Mercadona, Carrefour...)
3. Gran establecimiento comercial de otro tipo de productos de consumo no alimenticios (Mercamueble, Norauto, Leroy Merlin, Decatlon...)
4. Supermercado o establecimiento mediano/grande de barrio (pequeño supermercado no perteneciente a gran cadena comercial como los anteriores)
5. Establecimiento mediano de barrio de otro tipo de productos de consumo no alimenticios (ferretería, tienda de electrodomésticos...)
6. Pequeño establecimiento de barrio de productos alimenticios (carnicería, pescadería, frutería...)
7. Pequeño establecimiento de barrio de productos no alimenticios (ferretería, mercería, farmacia, etc.)
8. Otro (especificar _____)

3. Cuestiones relacionadas con situaciones de irregularidad

3.1. ¿Cotiza usted a la Seguridad Social? V18 _____

1. Sí, por todas las horas de trabajo
2. Sí, pero por menos horas de las que realmente trabajo
3. No cotizo porque estoy exenta/o
4. No cotizo, pero debería cotizar

(Si ha respondido a la pregunta anterior 2 o 4 realizar las preguntas 3.2, 3.3)

3.2. ¿Quién decide lo que cotiza usted a la Seguridad Social? v19 _____

1. Lo decido yo misma/o
2. Lo decide quien me ha contratado
3. Tratamos de llegar a un acuerdo que beneficie a quien me contrata y a mí

3.3. ¿Por qué motivo no cotiza usted a la Seguridad Social o lo hace por menos de lo que realmente le corresponde? v20 _____

1. El empresario/a no quiere que cotice por más, y podría peligrar mi empleo si lo hago
2. De este modo me queda más parte de sueldo para mí, y lo necesito
3. No encuentro beneficios en cotizar a la SSoc

4. No lo sé, nunca me lo he planteado

3.4. ¿Esta su actividad recogida debidamente en un contrato de trabajo?

v21 _____

1. Soy autónoma/o, pero mi actividad está correctamente dada de alta
2. Sí, mi contrato de trabajo recoge las horas efectivas y todas las condiciones de trabajo (salario, horario...)
3. No, en el contrato aparecen menos horas de las que realmente realizo, o cualquier otra irregularidad (cuál _____)
4. No tengo contrato, he llegado a un acuerdo verbal con el empresario/a

3.5. ¿Percibe algún cobro en efectivo sin que quede reflejado en documento oficial?

v22 _____

1. Sí, el total de lo que me correspondería por mi trabajo
2. Sí, un porcentaje superior a la mitad de lo que realmente cobro
3. Sí, aproximadamente la mitad del sueldo
4. Sí, un porcentaje entre el 20% y el 50% del sueldo
5. Sí, un porcentaje inferior al 20% del sueldo
6. Sí, sólo en ocasiones en las que se realizan trabajos extraordinarios (Navidad, ...)
7. No, todo mi salario está declarado.

4. Cuestiones personales complementarias

4.1. ¿Dónde vive habitualmente? v 23 _____

1. En mi propia vivienda
2. En una vivienda alquilada
3. En una habitación alquilada
4. En una pensión
5. En casa de familiares/amigos
6. En residencia, piso compartido o similar
7. Otros (Especificar _____)

4.2. ¿Cuántas personas viven con usted? v24 _____

4.3. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted? v25 _____

4.4. Indique quien realiza las labores del hogar: v26 _____

1. Yo misma, yo mismo
2. Mi pareja
3. Mis hijos/as
4. Otros familiares
5. Una empleada del hogar

4.5. ¿Quiénes tienen trabajo remunerado en su familia?
(puede elegir varias) v27 _____

1. Yo misma, yo mismo
2. Mi pareja
3. Mis hijos/as
4. Mis padres
5. Otros familiares
6. Ninguno

4.6. Aproximadamente, ¿cuáles son los ingresos mensuales de su familia? v28 _____

1. Menos de 300 € al mes
2. Entre 301 y 600 € al mes
3. Entre 601 y 1.200 € al mes
4. Entre 1.201 y 2.400 € al mes
5. Más de 2.400 € al mes
6. Lo desconozco

4.7. ¿Quién le ha ayudado cuando ha estado sin trabajo o en perentoria situación económica?
(puede elegir varias) v29 _____

1. Nunca he necesitado ayuda
2. Familiares o amigos
3. Instituciones públicas
4. ONGs o parroquias
5. Nadie

5. Cuestiones sobre opiniones e intencionalidad

5.1. Indique el grado de satisfacción de los siguientes aspectos de su trabajo:

(valorar de 0 a 5 cada aspecto, siendo 0: nada, 5: mucho)

- | | |
|--------------------------------|-----------|
| 1. Salario | V30 _____ |
| 2. Horario de trabajo | V31 _____ |
| 3. Relación con su empleador/a | V32 _____ |
| 4. Vacaciones/permisos | V33 _____ |
| 5. Pagas extraordinarias | V34 _____ |
| 6. Actividad desarrollada | V35 _____ |

5.2. Valore los siguientes aspectos en relación a qué significa para usted tener un trabajo:

(valorar de 0 a 5 cada aspecto, siendo 0: nada, 5: mucho)

- | | |
|--|-----------|
| 1. Es un complemento para aumentar la renta de la familia | V36 _____ |
| 2. Reconocimiento social | V37 _____ |
| 3. Acceso a prestaciones sociales (jubilación, subsidio de desempleo...) | V38 _____ |
| 4. Es un medio para desarrollarse como persona | V39 _____ |
| 5. Independencia económica | V40 _____ |
| 6. Otro (Especificar _____) | V41 _____ |

5.3. Si pudiera:

(Responda cada una con Si:1 o No: 2)

- | | |
|---|-----------|
| 1. Trabajaría por su cuenta | V42 _____ |
| 2. Disminuiría el número de horas
de dedicación al trabajo | V43 _____ |
| 3. Aumentaría el número de horas
de dedicación al trabajo | V44 _____ |
| 4. Dejaría de trabajar para dedicarme
a la familia | V45 _____ |

6. Impacto de la crisis

En este apartado habría que consensuar una serie de preguntas relativas a las siguientes cuestiones, entre otras:

Estrategias de supervivencia (aplazamientos de pago, reducción de personal...

¿Qué elige su empresa, ahorrar costes, disminuir la producción, abrir nuevos mercados, subcontratar, externalizar, caer en la ilegalidad (parte o totalmente)...?

Incluir las anteriores casuísticas, para ver en qué medida se va a precarizar y sumergir el trabajo.

¿Cuáles de las siguientes opciones cree que podría utilizar?

Nuevos tipos de contrato

Por ejemplo, si opta por reducir costes, ¿Cómo? Defraudando, subcontratando...

La reforma laboral ¿en qué medida le va a servir como estrategia de supervivencia?

¿Cómo la va a utilizar?

Especificar en el caso concreto de esta empresa en qué se va a traducir, por ejemplo:

7. Perfiles

Ya para terminar, le voy a dar ocho fichas. Cada una de ellas describe un tipo de empleo que podrían ofrecerle, con distintas características (horario, sueldo, posibles irregularidades fiscales o de otro tipo...). Le voy a pedir que lea las descripciones de las fichas y que las ordene según su preferencia. Es decir, coloque en primer lugar la ficha que describe al tipo de empleo que preferiría usted desarrollar antes que a ningún otro y así sucesivamente. Cuando haya terminado me entrega usted el bloque ordenado de las ocho fichas y yo lo anotaré.

(Entregar el bloque y esperar a la devolución. Anotar el número de la tarjeta en las siguientes casillas)

1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°
64	65	66	67	68	69	70	71

II.1.2. Cuestionario a las personas encargadas de la contratación en las empresas seleccionadas

Código entrevistador: _____ Código entrevista: _____
Localidad de la Empresa: _____ Código: _____
Fecha: ____/____/_____
Hora inicio: _____ Hora finalización: _____

Gracias por colaborar con esta investigación. No existe inconveniente en que interrumpamos momentáneamente la entrevista para que usted consulte algún documento o realice cualquier otra gestión para responder a mis preguntas.

1. Caracterización de la empresa

Lo primero que voy a preguntarle son algunas cuestiones relacionadas con su empresa, para ubicarla bien en el sector.

(No realizar la siguiente pregunta si ya se conoce la respuesta)

1.1. ¿Cuál es el nombre de esta empresa? : v1 _____

1.2. Sector de actividad: v2 _____

1. Agricultura y pesca.
2. Administración pública.
3. Construcción.
4. Industria agroalimentaria.
5. Hostelería y restauración.
6. Comercio.
7. Confección.
8. Cuero y calzado.
9. Otros (especificar): _____

1.3. Año de inicio de la actividad: v3 _____

1.4. ¿Pertenece su establecimiento a un grupo de empresas o a una empresa de ámbito superior a su localidad? : v4 _____

1. Sí

0. No

(Si ha respondido que No, pasar a la pregunta 2.1)

1.5. ¿Dónde se encuentra ubicada la sede central de su empresa?: v5 _____

(No leer las opciones de respuesta, sino traducir la respuesta directa que facilite el entrevistado)

1. En otra localidad de esta provincia.
2. En otra provincia de Andalucía.
3. En otra provincia no andaluza.
4. En otro país europeo.
5. En otro país no europeo.

1.6. ¿Qué empresa o grupo empresarial es? v6 _____

1.7. ¿Dónde está ubicada la sede central de la otra empresa? v7 _____

2. Papel de la empresa en la cadena de valor

¿Qué produce, a quién compra ¿qué compra, qué cantidad? y a quién vende

Señalar si en las última décadas ha cambiado el papel de la empresa (antes la empresa lo hacía todo y si ahora el diseño es de Loewe, la empresa lo fabrica con la piel que la trae tal otra empresa y al fabricarlo lo vende a tal otra aque lo comercializa (especificar qué hacía antes y ahora qué hace y por qué

2.1. ¿Cuántas lo hacen en unas condiciones que se adecuan plenamente a lo que viene establecido en su contrato de trabajo (realizan el número de horas establecidas, cobran exactamente lo reflejado en el contrato...?

V8 _____

¿Cuántas se encuentran en alguna situación diferente en alguna cuestión a lo que viene recogido en su contrato de trabajo?

V8 _____

¿Cuántas trabajan sin contrato de trabajo?

V8 _____

3. Externalización

¿Qué actividades se han externalizado en los últimos años? ¿A Quién?
¿A empresas, qué tipo, de dónde son, marco contractual (tipo de acuerdo que mantienen con esa empresa, tamaño de la empresa, de dónde es, a qué se dedica..... ¿Por qué se externalizan?

2.1. Si es por temas de costes, especificar los motivos v6 _____

¿Cuántas? v7 _____

¿Cuántas trabajan sin contrato de trabajo? V8 _____

4. Tipos de fraude

En todos los casos habría que especificar % de hombres y mujeres, por qué se prefiere un sexo determinado, si son jóvenes, inmigrantes....

- Trabajo de los extranjeros sin autorización
 - Cuántos hay
 - % de la plantilla
 - Condiciones laborales: horas,
- Falta de inscripción de la empresa en la Seguridad Social
- Falta de afiliación o alta de los trabajadores en la Seguridad Social
 - Cuántos hay
 - % de la plantilla
 - Condiciones laborales: horas, salarios...

- Compatibilizar un trabajo con la percepción de una prestación de seguridad social
 - Cuántos trabajadores están en estas condiciones
 - ¿Qué actividad realizan?
 - Cuántas horas echan, qué parte de la actividad se realiza en estas condiciones

- Falsos autónomos
 - Cuántos
 - Qué parte de la jornada
 - Qué actividades realiza

- Utilización indebida de bonificaciones por contratación
Especificar:
- Utilización fraudulenta de modalidades de contratación de duración determinada
Especificar:
- Utilización fraudulenta de modalidades de contratación (sobrecualificación)
Especificar:
- Utilización fraudulenta de la figura del becario y otras modalidades de trabajo sin relación laboral (prácticas, trabajo voluntario .)
Especificar:
- Cotización por superación de la jornada en contratos a tiempo parcial (jornadas parciales que ocultan jornadas completas)
Especificar:
- Cobro de sueldos “en mano”
¿Son las actividades externalizadas o las propias de la empresa?
% del sueldo, total o una parte
- Horas extraordinarias no retribuidas o no cotizadas
¿Cuántas? ¿Qué porcentaje del total de horas de trabajo? ¿En qué actividades, las principales de la empresa, las externalizadas ?
- Bajas indebidas por vacaciones y fiestas
Especificar:
- Falta de cotización por atrasos de convenio
Especificar:
- Falta de protección en materia de seguridad y salud laboral
Especificar:

5. Ocupación

lo comercializa (especificar qué hacía antes y ahora qué hace y por qué

2.1. De las personas que trabajan en su empresa, en este momento:

¿Cuántas lo hacen en unas condiciones que se adecuan plenamente a lo que viene establecido en su contrato de trabajo (realizan el número de horas establecidas, cobran exactamente lo reflejado en el contrato...? v6 _____

¿Cuántas se encuentran en alguna situación diferente en alguna cuestión a lo que viene recogido en su contrato de trabajo? v7 _____

¿Cuántas trabajan sin contrato de trabajo? V8 _____

6. Relación con la contratación

3.1. De las personas que trabajan en su empresa, en este momento

¿Cuántas están contratadas a tiempo parcial? v6 _____

De ellas:

¿Cuántas realizan más horas de las que indica su contrato? v7 _____

¿Cuántas horas realizan de más al mes de lo establecido en contrato? V8 _____

¿Cuánto cobran por las horas que realizan fuera de contrato? V9 _____

¿Cómo cobran por las horas que realizan fuera de contrato? V10 _____

7. Motivaciones para cometer irregularidades

Habría que incluir preguntas acerca de las cuestiones que pueden llevar al empresario/a a no dar de alta a los trabajadores en la SS, a no reflejar en contrato el total de lo que se paga...

- para pagar menos
- por dificultades económicas de la empresa, como único medio de poder seguir produciendo....

8. Impacto de la crisis

Estrategias de supervivencia (aplazamientos de pago, reducción de personal...

¿Qué elige su empresa, ahorrar costes, disminuir la producción, abrir nuevos mercados, subcontratar, externalizar, caer en la ilegalidad (parte o totalmente)...?

Incluir las anteriores casuísticas, para ver en qué medida se va a precarizar y sumergir el trabajo.

¿Cuáles de las siguientes opciones cree que podría utilizar?

Nuevos tipos de contrato

Por ejemplo, si opta por reducir costes, ¿Cómo? Defraudando, subcontratando...

La reforma laboral ¿en qué medida le va a servir como estrategia de supervivencia?

¿Cómo la va a utilizar?

Especificar en el caso concreto de esta empresa en qué se va a traducir, por ejemplo:

Va a permitir despedir con más facilidad

Va a posibilitar reducir costes en la contratación

¿A cuántas personas afecta y de qué modo?

9. Perfiles

Ya para terminar, le voy a dar ocho fichas. Cada una de ellas describe una persona que podría estar empleada en su empresa o que podría usted contratar en cualquier ocasión. Piense en un puesto de trabajo típico, habitual o característico de su empresa. Piense ahora que ese puesto está vacante y que va a recibir a X personas candidatas a cubrirlo. Cada una de las fichas que voy a presentarle describe a una persona y sus características de entre quienes optan al puesto, con la posibilidad de contratarla con todo en regla o saltando algunos requisitos “legales”. Le voy a pedir que lea las descripciones de las fichas y que las ordene según su preferencia. Es decir, coloque en primer lugar la ficha que describe a la persona y en la situación contractual que preferiría usted contratar antes que a ninguna otra y así sucesivamente. Cuando haya terminado me entrega usted el bloque ordenado de las ocho fichas y yo lo anotaré.

(Entregar el bloque y esperar a la devolución. Anotar el número de la tarjeta en las siguientes casillas)

1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°
64	65	66	67	68	69	70	71

