

El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

Estudio sobre economía y trabajo en el sector



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

Estudio sobre economía y trabajo en el sector

Josep-Antoni Ybarra

Begoña San Miguel

Jorge Hurtado

M^a Jesús Santa María

UNIVERSIDAD DE ALICANTE



Universitat d'Alacant
Universidad de Alicante

EDITA:

Instituto de Desarrollo de Elda y Servicios Administrativos (I.D.E.L.S.A.)

Excmo. Ayuntamiento de Elche

Excm. Ajuntament de Petrer

AUTORES:

Josep-Antoni Ybarra, Begoña San Miguel, Jorge Hurtado, M^a Jesús Santa María
(UNIVERSIDAD DE ALICANTE)

Diseño y maquetación:

Estudio DAC, S.L.

Imprime:

Quinta Impresión, S.L.

Depósito Legal: A-986-2004

NOTAS SOBRE LAS FOTOGRAFÍAS:

- Por razones obvias, las fotografías sobre fabricación de calzado pertenecen a empresas y talleres legalmente constituidos.
- Las fotografías de las páginas 12, 15, 37, 38, 40, 41, 75, 113, 135, 137, 138, 140 y 143, proceden del Ayuntamiento de Elche y de Diego Fotógrafos, S.L.

Índice

Presentación	7
I. El sector calzado: visión general y estrategias de competitividad	11
1. Calzado y globalización	11
2. Estrategias de competitividad del sector en los países avanzados	14
3. La industria del calzado en la Unión Europea	21
4. El calzado en España	24
5. El calzado en la Comunidad Valenciana	27
6. Conclusiones	30
II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas	33
1. Introducción	33
2. Los mil y un pies del calzado ilicitano	36
2.1. La organización productiva en el calzado ilicitano	36
2.2. Formas de ocultamiento en Elche	42
2.3. Volumen del ocultamiento en Elche	44
2.4. Sujetos implicados en el proceso de ocultamiento en Elche	46
3. El calzado en Elda y Petrer: ¿adiós a la calidad?	51
3.1. La organización productiva del calzado de Elda-Petrer	51
3.2. Formas de ocultamiento en Elda-Petrer	59
3.3. Volumen de ocultamiento en Elda-Petrer	62
3.4. Sujetos implicados en el proceso de ocultamiento en Elda-Petrer	66
4. Consecuencias del ocultamiento	69



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

III. Mujeres en la economía sumergida	73
1. Introducción	73
2. Las mujeres que trabajan en el calzado	76
3. Modalidades de inserción en la economía sumergida	79
4. Especialización de las tareas	84
5. Trayectorias laborales	87
6. Trabajo sumergido y derechos sociales	92
7. El trabajo clandestino en las fábricas y talleres	95
8. El tiempo de trabajo: trabajo mercantil y trabajo doméstico	98
9. Ingresos por trabajo y economía familiar	104
10. Las trabajadoras evalúan el sector	107
11. Deseos y realidades	108
12. Entre la aceptación y la rebeldía: el movimiento de trabajadoras de calzado de Elche	113
IV. El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado	119
1. Introducción	119
2. El trabajo en las fábricas	120
3. El trabajo en la economía sumergida	124
4. Mujeres, trabajadoras e inmigrantes	128
5. Un breve diagnóstico	130
V. La opinión empresarial en los momentos de cambio	133
1. Introducción	133
2. ¿Cambio o crisis? La percepción en el calzado	134
3. Estrategias de competitividad	139
4. Globalización-deslocalización	142
5. Distribución-Imagen	146
6. Tres temas pendientes	148
7. Los márgenes de actuación	149
VI. Sobre las alternativas	151

Presentación

Este libro recoge las aportaciones más reseñables de la investigación llevada a cabo entre los años 2003 y 2004 por un equipo multidisciplinar de la Universidad de Alicante, que fue realizada por encargo de los Ayuntamientos de Elche, Petrer y del Instituto de Desarrollo de Elda (IDELSA). La investigación formaba parte de un conjunto de trabajos desarrollados dentro del Proyecto ADVISE (Agrupación de Desarrollo del Vinalopó para el sostenimiento del Empleo), en el marco de la Iniciativa *EQUAL*, para el periodo 2001-2004.

Los objetivos de la investigación y la metodología venían establecidos en sus grandes líneas por el anteproyecto elaborado desde estas instituciones. Se trataba, de un modo general, de conocer la economía sumergida del calzado en los tres municipios y, más específicamente, la situación de las mujeres en ella, cuantificando su volumen, describiendo sus características y las peculiaridades de su actividad laboral, así como proponiendo actuaciones encaminadas a mejorar la situación de las trabajadoras en el ámbito municipal.

A partir de esta propuesta, el proyecto definió una serie de objetivos que, teniendo en cuenta el estado de las investigaciones sobre la materia, aportarían nuevos conocimientos al caudal de los ya existentes. Más concretamente, la investigación se fijó los siguientes objetivos: 1) elaborar un diagnóstico sobre la situación del calzado a nivel



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

mundial y sus repercusiones locales; 2) cuantificar la población que trabaja dentro del calzado en la economía sumergida; 3) caracterizar a las mujeres implicadas y conocer sus condiciones laborales; 4) estimar la presencia de trabajadores inmigrantes en el sector y sus condiciones de inserción; y 5) proponer medidas de actuación a los Ayuntamientos.

Cada una de estas cuestiones, que en la investigación requirieron de un tratamiento metodológico diferenciado, se recogen ahora en los distintos capítulos que integran este libro. Así, el primer capítulo, que lleva por título *El sector calzado, visión general y estrategias de competitividad*, trata de ofrecer el necesario marco a la investigación, estableciendo las líneas de su evolución en una economía globalizada, así como las repercusiones que dicha evolución está teniendo para el sector en los niveles nacional, regional y local.

El capítulo segundo, *El ocultamiento en el calzado, datos y dinámicas*, responde a la demanda explícita de realizar una aproximación cuantitativa al fenómeno de la economía sumergida en el calzado de las tres poblaciones. Las dificultades de realizar una medición semejante, tratándose de una realidad legal y socialmente oculta, han tratado de obviarse mediante una aproximación metodológica particular, elaborada a partir del conocimiento previo que del sector tenían los autores. El capítulo se inicia con el detalle de dicha metodología, establece después las diferentes modalidades de trabajo que se esconden bajo el título de economía sumergida, tanto referidos al cálculo de la producción como de los trabajadores implicados en ella, y ofrece los resultados de forma separada para Elche y Elda-Petrer, al tratarse de dos realidades relativamente distintas.

El capítulo tres, *Mujeres en la economía sumergida*, responde al objetivo central del proyecto ADVISE: ampliar el conocimiento sobre la situación de las mujeres insertas en la economía sumergida. Con este fin, se analizan dos encuestas realizadas a trabajadoras de estos municipios. En el caso de Elche, la encuesta había sido realizada en el marco de una investigación anterior; en los casos de Elda y Petrer tuvo que ser confeccionada para la ocasión, aplicando un cuestionario similar y los mismos criterios de muestreo.

El cuarto capítulo, *El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida*, recoge los resultados de una primera aproximación al

fenómeno de la inmigración en el sector, un fenómeno novedoso y en permanente evolución. No se trata de un estudio exhaustivo, sino de un mero acercamiento a una realidad que todavía no había merecido la atención de los investigadores. A las dificultades de acceso a la economía oculta en el calzado, hay que añadir en este caso las que se derivan de la situación de los inmigrantes, que en su mayoría no residen ni trabajan legalmente aquí. En atención a ello, la investigación ha combinado la información obtenida de informantes externos con algunas entrevistas a trabajadores inmigrantes, en un intento de obviar dichas dificultades de acceso. Sin duda, la cuestión, por su relevancia, necesariamente requerirá de investigaciones más profundas y sistemáticas capaces de dar cuenta de una realidad tan esquivada.

El capítulo quinto, bajo el título *El calzado en el Vinalopó, la opinión empresarial en los momentos de cambio*, recoge los resultados de las entrevistas en profundidad realizadas a estos actores centrales del sector. Sin duda, estas opiniones han de formar parte obligada de toda investigación que pretenda un diagnóstico sobre el sector. Pero, además, la necesidad de ofrecer alternativas a la actual situación hace especialmente necesario contar con ellas, dado que son sobre todo las decisiones empresariales las que en mayor medida van a configurar la realidad del sector en un futuro próximo.

El sexto y último capítulo, *Sobre las alternativas*, está dedicado a la discusión de las posibles medidas a tomar para hacer frente a la situación que actualmente vive el sector. La elaboración de propuestas de actuación formaba parte de los objetivos preestablecidos para la investigación y ha sido, en gran manera, el elemento que en mayor medida ha configurado su diseño. Y ello, porque el diagnóstico sobre el calzado pretendía servir de base a un debate sobre posibles medidas que estuvieran suficientemente sustentadas en la realidad actual. Sabíamos, sin embargo, que no era fácil cumplir con dicho objetivo.

En un momento en que el sector vive una nueva crisis, tal y como avala la evolución de todos los indicadores, y dadas las enormes limitaciones que el calzado del Vinalopó está encontrando en los mercados crecientemente competitivos, no parece fácil buscar medidas correctoras a la degradación que las condiciones de empleo y trabajo



El **calzado** en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

han ido sufriendo en el sector en las últimas décadas. Las estrategias que se han desenvuelto en el calzado, basadas sobre todo en el ocultamiento de la producción y la precarización del trabajo, encuentran su límite objetivo en la actual situación, sin que en la conciencia de los actores implicados, especialmente los empresarios, parezca estar conformándose nuevas estrategias para el sector en su conjunto. En la medida que esta investigación sea capaz de animar el debate sobre las alternativas, ofreciendo elementos de conocimiento para su discusión, habrá cumplido su objetivo central: conocer para transformar.

El sector calzado: visión general y estrategias de competitividad

1. Calzado y globalización

El sector del calzado ha sufrido importantes cambios derivados del proceso de globalización, cambios referidos tanto a la producción como al comercio a escala mundial. Si a partir de los años cincuenta la producción de calzado se extendió por muchos países europeos, posteriormente, desde los años setenta, se incrementó la producción de calzado de países del sudeste asiático, al desarrollar su industria manufacturera. Además, la apertura de los mercados occidentales a las producciones de otros países se tradujo en un elevado crecimiento del comercio internacional, en el que destacan, fundamentalmente, las producciones procedentes de los nuevos países productores, con importantes ventajas en costes derivadas de una mano de obra barata. Dentro de este contexto, destaca con claridad el caso de China, que ha intensificado este proceso, provocando una grave crisis en la industria de calzado de los países occidentales, que han visto cómo sus mercados se inundaban de productos con precios muy competitivos procedentes del país asiático.

En todo este proceso de globalización ha desempeñado un papel decisivo la apertura de los mercados y la reducción de las trabas comerciales, derivadas de las negociaciones del GATT y actualmente



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

de la OMC. Este proceso está todavía abierto, ya que el ingreso de China en la OMC supondrá que, en el año 2005, desaparezcan todos los contingentes con los que el mercado comunitario se protegía de determinadas producciones de calzado procedentes de este país.



Distribución comercial.

No obstante, ésta no es la única causa que ha provocado cambios en la producción mundial de calzado. También ha desempeñado un papel destacado la estrategia puesta en marcha, en principio, por empresas americanas y, posteriormente, por las europeas, desplazando parte o la totalidad de sus producciones a países del sudeste asiático, con costes salariales muy inferiores a los existentes en sus países de origen.

Destacan, a este respecto, las grandes comercializadoras de prendas y calzado deportivo de marcas que instalaron unidades de producción en masa en estos países, intentando reducir costes y de esta forma alcanzar ventajas competitivas vía precios. Esta estrategia de deslocalización de la producción se ha ido extendiendo a otras producciones y también a otras zonas. Así, un número elevado de empresas europeas ha trasladado la producción hacia países de su entorno,

I. El sector calzado: visión general y estrategias de competitividad

fundamentalmente Norte de África y Europa del Este, intensificando la crisis en la industria europea del calzado, al provocar una reducción persistente de su producción en el área. En consecuencia, la presión competitiva derivada de las producciones de precio bajo procedentes del sudeste asiático, ha resultado en una estrategia de deslocalización de la producción, que ha supuesto, en definitiva, una reducción en la producción en los países occidentales, con una repercusión negativa sobre el empleo zapatero de la zona que previamente era productora.

TABLA 1.1. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CALZADO (MILLONES DE PARES).

ÁREAS	1999	%	2000	%	% 2000/1999
Asia y Oriente Próximo	8918	77,32	9456	78,28	6,03
Europa Occidental	969	8,40	917	7,59	-5,37
América Latina	757	6,56	815	6,75	7,66
Centro-Norte América	431	3,74	407	3,37	-5,57
Europa Oriental	269	2,33	278	2,30	3,35
África	174	1,51	194	1,61	11,49
Australia y Oceanía	16	0,14	12	0,10	-25,00
Total	11534	100,00	12079	100,00	4,73

Fuente: Satra Technology Centre

Asia ha sido el área más beneficiada de las sucesivas olas de traslado de la producción, registrando notables incrementos en el empleo del sector calzado, en detrimento de las cuotas de empleo de Europa y América. No obstante, hay que señalar que también se han producido desplazamientos de la producción de unos países asiáticos a otros, en función de los salarios y de las barreras proteccionistas hacia sus productos por parte de otros países. Así, si durante los años ochenta los dos países con mayor volumen de fabricación fueron Taiwán y Corea, la producción se fue desplazando de estos países hacia otros lugares con costes más bajos, situando en los primeros puestos en cuota de producción a China, Indonesia, Tailandia, India y Vietnam. A pesar de este traslado en la producción, el control de ésta ha



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

permanecido en los países principales: Japón, Taiwán, Hong-Kong y Corea del Sur.

TABLA 1.2. PRIMEROS 10 PAÍSES PRODUCTORES DE CALZADO (MILLONES DE PARES)

PAÍS	1999	%	2000	%	% 2000/1999
China	5930	51,41	6442	53,33	8,63
India	700	6,07	715	5,92	2,14
Brasil	499	4,33	580	4,80	16,23
Indonesia	507	4,40	499	4,13	-1,58
Italia	381	3,30	390	3,23	2,36
Vietnam	241	2,09	303	2,51	25,73
México	275	2,38	285	2,36	3,64
Tailandia	258	2,24	267	2,21	3,49
Paquistán	240	2,08	241	2,00	0,42
Turquía	227	1,97	219	1,81	-3,52
Otros países	2276	19,73	2138	17,70	-6,06
Total	11534	100,00	12079	100,00	4,73

Fuente: Satra Technology Centre

Ahora bien, como ya se ha señalado, este proceso de deslocalización tiene un claro efecto negativo sobre los países que optan por esta estrategia, repercutiendo sobre el empleo zapatero de la zona que previamente era productora. Las consecuencias, sin embargo, no se reducen al impacto sobre el empleo, ya que también se van a ver afectadas las actividades generales de estas zonas (productoras de calzado y complementarias), en la medida en que los países hacia los que se desplaza la producción se convierten en competidores directos de las zonas de las que proviene la deslocalización.

2. Estrategias de competitividad del sector en los países avanzados

Ante esta situación, en muchos países avanzados se está optando por una estrategia de adaptación del sector a las nuevas condiciones de los mercados. Para ello, las empresas del sector están haciendo hin-

I. El sector calzado: visión general y estrategias de competitividad

capié, en mayor o menor medida, en la flexibilidad de las estructuras productivas, valorando la calidad y la diferenciación del calzado, y en la reducción de costes a través de la economía sumergida, mediante una profunda precarización del empleo.

La economía sumergida se encuentra fundamentalmente en talleres y trabajos a domicilio que se encargan



Calzado de calidad

de las fases de aparado y cortado. No obstante, ésta no es la única fórmula de la economía sumergida, sino que a lo largo del proceso productivo los modos de ocultamiento son variados. Así, una práctica habitual de ocultamiento son las contrataciones eventuales, usadas de manera irregular para evitar la realización de contratos indefinidos. Junto a esto, se encuentran empresas legalmente establecidas con un volumen importante de trabajadores sin contrato. Además, es posible encontrar empresas que trabajan en la clandestinidad más absoluta, sin cumplimiento alguno de las normativas fiscales, laborales o urbanísticas. También se da la subcontratación de trabajo por parte de una empresa legal a través de intermediarios, trabajo que en su mayoría se realiza de forma sumergida.

Todas estas prácticas, sostenidas en el tiempo como estrategia competitiva, y no como mero ajuste provisional ante una situación de crisis, han contribuido a consolidar un modelo productivo inviable, basado en la regresión salarial, en términos reales, y de las protecciones sociales presentes y futuras, y cuyas consecuencias se pueden resumir en: una pérdida de confianza en el futuro del sector, abocado a una estrategia puramente defensiva y sin horizonte a medio/largo plazo; un deterioro de la profesionalidad, de la cultura productiva, del conocimiento del oficio, a través de la fragmentación extrema del proceso productivo y de la pérdida de todo sentido activo sobre el futuro del sector; por último, un cierto, si se nos permite la



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

expresión, encanallamiento colectivo, mediante una extensa aceptación social, de prácticas, siempre crecientemente sofisticadas y dolosas, que combinaban las astucias individuales y diversos tipos de fraude como la única vía para salir adelante, como un camino de dirección única en el que sólo importa sobrevivir, salir adelante (en la explotación), o mejorar (a través de la explotación o de la combinación más eficiente de distintos tipos de fraude), en una espiral descendente de deterioro de las condiciones del mercado laboral local.

Por lo que respecta a la flexibilidad productiva, cabe destacar cómo en la UE determinados sectores manufactureros tradicionales, entre ellos el sector del calzado, se organizan de una forma peculiar, en la que destaca la fragmentación de la producción y la descentralización de fases productivas, la presencia de pequeñas empresas y la concentración geográfica en determinadas regiones. Estos sistemas de pequeñas empresas especializadas, denominados *distritos industriales*, han constituido un mecanismo de salida a la crisis, sustentado en la flexibilidad productiva, laboral e innovadora tanto de empresas como de territorios.

El hecho de que aparezca un tamaño empresarial de reducidas dimensiones, frente a la empresa tradicional integrada verticalmente, es una muestra de que el proceso se organiza de una forma específica. En concreto, la cadena de producción se fragmenta, llegando a constituir cada fragmento una pequeña unidad de producción. Esta deslocalización de fases se produce, además, en un entorno dominado por las empresas matrices, que se encargan del ensamblaje de las distintas partes, y que en muchos casos sólo mantienen dos fases de la cadena productiva, el diseño y la comercialización. En definitiva, aparece un gran número de pequeñas empresas especializadas en una o pocas fases, así como una densa maraña de transacciones intra-sectoriales.

En este proceso de descentralización de la producción se externalizan aquellas fases cuyo componente de trabajo humano es más intenso, bien se trate de aquellas fases con cierta tradición de producción a domicilio –rebajado, aparado–, como de otras históricamente llevadas a cabo en la fábrica –cortado y, en menor medida, montado–. No obstante, es importante señalar que la organización de las

empresas del calzado va a depender de la especialización productiva de éstas, ya que las posibilidades de descentralización y las características de la demanda –en cuanto a la dimensión de las series y la estacionalidad de las demandas– se ven afectadas por el tipo de producto fabricado.

Por una parte, no siempre es posible poner en práctica la descentralización productiva por cuestiones estrictamente técnico-físicas. Todas las fases no son susceptibles (o convenientes) de fragmentar y descentralizar. Así, los productos más estandarizados y con mayores componentes técnicos resultan ser menos propensos a la descentralización, manteniendo sus estructuras productivas hacia el interior, ya que sus cadenas de producción son susceptibles de automatización, como es el caso del calzado deportivo con mayor componente tecnológico. En este último caso, de hecho, se observa una estrategia de deslocalización de la producción hacia países con bajos costes salariales, aunque el proceso de concepción del producto, de diseño, de desarrollo de materiales técnicamente diferentes se mantiene en el país de origen. Por el contrario, los productos con componentes diferenciales, en series cortas y con un alto contenido de trabajo artesanal, son los que en mayor medida tienden a descentralizarse, como es el caso del tipo de calzado que se produce en el área de Alicante, donde encontramos, en consecuencia, una tendencia a la descentralización productiva.

Otra limitación para la puesta en marcha de un proceso de producción descentralizado es la existencia o no de una base social y productiva sobre la cual pueda difundirse el proceso. Es necesaria, en fin, la existencia de empresas e individuos capaces de asumir las funciones productivas y de ensamblaje del proceso, y el territorio tiene que alcanzar un umbral mínimo de base industrial –conocimiento técnico, cultura industrial– y de base social para desencadenar un proceso como el señalado.

En el interior de este proceso de descentralización, se desarrolla toda una dinámica productiva, que gira en torno a relaciones de subcontratación e informalización. Así, en este sistema de producción, las empresas trabajan unas para otras hasta conformar un modelo de oferta diversificada, flexible, de series a medida, en el que la marca



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

determina calidades, formas y precios. Esta subcontratación de fases permite disminuir los costes y diversificar el tipo de producto fabricado sin incurrir en costes adicionales. Al mismo tiempo, hace posible un mayor grado de flexibilidad, adaptándose a las fluctuaciones de la demanda, y facilita la concentración de recursos de la empresa líder en las funciones esenciales y, en demasiadas ocasiones, desatendidas –diseño, promoción, distribución–.

Es importante subrayar, no obstante, que las ventajas de un sistema productivo como el que se acaba de exponer no reposan en la mejor organización que pueda tener una empresa en particular o, incluso, el conjunto de empresas que puedan estar directamente vinculadas entre sí, sino que el éxito se deriva del sistema en su conjunto. Un sistema productivo de pequeñas empresas, localizadas en un territorio en particular, con tradición en la producción especializada, y con una amplia base social que respalde este modo de producir permite: obtener economías de transacción que de otra manera resultarían costosas de lograr; alcanzar economías de escala, pese a la reducida dimensión de muchas de sus explotaciones; acceder a servicios y a insumos especializados que, de otro modo, resultarían inaccesibles; propiciar un ambiente de cooperación y competencia entre las plantas que posibilita la diversificación de los productos, la flexibilización de la estructura y la disminución de costes.

En concreto, la existencia de una red de empresas auxiliares y complementarias, el conocimiento y formación de los trabajadores en los procesos productivos del calzado y en los servicios avanzados de apoyo al sector, y la oferta de servicios de instituciones públicas y privadas de apoyo, son factores que coadyuvan a la competitividad de un sistema descentralizado de pequeñas empresas.

Así, la existencia de un tejido productivo capaz de fabricar y proveer los materiales auxiliares que por cantidad y diversidad posibilita la adaptación y creación continua es una de las variables que subyace a la competitividad del calzado de una determinada área. Se necesita un abundante tejido de empresas productoras de componentes y materiales auxiliares (hormas, tacones, suelas, fabricantes de maquinaria para calzado, etc.) que complementen continuamente las demandas y necesidades que el calzado precise. De hecho, en este sentido

cabe destacar cómo Italia mantiene una ventaja competitiva respecto a otros países productores de calzado, en la medida en que posee una variedad considerable de materiales para componer el calzado. No obstante, la ventaja de Italia no radica sólo en el hecho de poseer una oferta importante de materiales, ya que éstos pueden comprarse en cualquier parte del mundo, sino en su capacidad para producirlos en función de sus necesidades.

Además, es importante señalar que las relaciones entre clientes y proveedores frecuentemente se convierten en fuentes de innovación, al informar, señalar o, incluso, indicar directamente la necesidad de una oferta de nuevos materiales. En el mismo sentido, también juegan un papel fundamental los proveedores de servicios avanzados para el sector, es decir, los diseñadores, proyectistas, creadores de moda, etc., verdaderos elementos estratégicos en el desarrollo de la capacidad competitiva del calzado.

La disponibilidad de mano de obra especializada aparece también como un factor clave de competitividad para el sector. Una gran concentración de empresas, en alianza con una cultura productiva arraigada, proporciona un elevado número de personal especializado en la fabricación de calzado. La formación aparece, así, como un producto sólo aparentemente espontáneo, una atmósfera que permite a los colectivos implicados disfrutar de prestigio profesional y de la posibilidad de una constante reorientación técnica, sirviendo además de medio para la introducción de las innovaciones.

Por último, otro de los elementos centrales en el marco de los recursos de entorno, y un instrumento imprescindible para que el territorio alcance y mantenga una ventaja competitiva, es la presencia de instituciones privadas o públicas de apoyo al sector. Entre éstas destacan las instituciones que proveen de infraestructura técnica: Institutos Tecnológicos, centros de innovación, etc. Importa resaltar también el papel que pueden jugar los Ayuntamientos, así como las asociaciones empresariales, en la prestación de servicios de apoyo al sector.

En resumen, frente a las ventajas en economías de escala que se derivan de las organizaciones integradas verticalmente, este modelo de organización de la producción, basado en la descentrali-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

zación productiva, permite rentabilizar las economías externas que existen en el territorio. El proceso de descentralización productiva puede, de este modo, generar un sistema productivo en el que, al mismo tiempo, predomine la especialización y la flexibilidad, permitiendo el sostenimiento de la actividad productiva zapatera en el área, y haciendo frente, por esta vía, a las graves consecuencias del irreversible proceso de deslocalización de la producción.

Ahora bien, si desde el punto de vista de la oferta la industria del calzado se ha visto sujeta a importantes cambios, variaciones no menos relevantes se han producido por el lado de la demanda. Así, el consumo ha crecido cuantitativamente y de forma segmentada, siendo los segmentos tradicionales asociados a calidades medias-bajas los que se han visto en mayor medida afectados por la competencia internacional. Por el contrario, los nuevos segmentos asociados a mayores calidades en materiales y confección se han visto afectados en menor medida por una creciente competencia. Es en estos segmentos, en consecuencia, en los que los fabricantes europeos mantienen posiciones estables en los mercados. El conocimiento del mercado y la mejora del suministro de la mercancía, en tiempo y forma, de acuerdo con el distribuidor, son ventajas competitivas para los fabricantes europeos. Así, gran parte de las ventajas competitivas de los fabricantes comunitarios de calzado frente a la presión de las importaciones de bajo precio, se basan en la rapidez y la calidad del servicio, con compromisos concretos en materia de precio, plazos de entrega y flexibilidad. Por otra parte, en cierto tipo de calzado, se están abordando inversiones en I+D, diseño y promoción.

En definitiva, a escala internacional, el sector calzado ha experimentado un cambio masivo, destacando el desplazamiento de la producción de calzado europea en los mercados mundiales por producciones asiáticas. El calzado procedente del sudeste asiático se introduce en los mercados internacionales a precios muy competitivos gracias a los bajos costes salariales con los que cuentan. En concreto, China se ha situado a la cabeza de los países productores de calzado. No obstante, muchas empresas europeas están intentando mantener sus producciones, a pesar de contar con costes salariales

más elevados, poniendo en marcha diversas estrategias entre las que destacan: la deslocalización de parte o toda la producción a otros países con menores costes salariales; la fragmentación de la producción, subcontratando fases productivas a otras empresas, y dando lugar a la formación de distritos industriales basados en la especialización y diferenciación de productos con mayor valor añadido, la potenciación de la calidad, el diseño y las marcas.

Por lo que respecta a la industria del calzado en Europa, un análisis de este espacio económico la sitúa como la segunda área productora de calzado a escala mundial, después de Asia. Sin embargo, desde mediados de los años ochenta su cuota de producción ha ido reduciéndose a favor de los países asiáticos, que cuentan con unos costes laborales mucho más bajos. Esto ha obligado a un gran número de empresas europeas a deslocalizar su producción o parte de ella, mediante subcontratación, a países con menores costes de mano de obra. Entre los países hacia los que se han dirigido las empresas europeas de calzado destacan: en el sudeste asiático, China, Taiwán, Tailandia y Corea del Sur; en África, Marruecos y Túnez; y en el Este de Europa, Rumania, República Checa, Bulgaria y Hungría.

Otra de las estrategias adoptadas por las empresas europeas del sector se ha basado en la especialización en segmentos de mercado con mayor valor añadido, para de esta forma afrontar los mayores costes laborales existentes, ya que no es posible competir en precios con las producciones procedentes del sudeste asiático. Ésta es la razón de que el principal producto fabricado en la UE sea el calzado de piel.

3. La industria del calzado en la Unión Europea

La industria del calzado en la UE está dominada por seis Estados miembros: Italia, España, Portugal, Francia, Alemania y Reino Unido. El principal país productor de calzado en Europa es Italia, con un 43% del total de la producción de calzado de la UE. En segundo lugar se sitúa España con un 22,4%, seguida de Portugal y Francia con un 11%. No obstante, la producción ha ido reduciéndose en la mayoría de



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

ellos, con la excepción de España y Portugal. Además, se observa cómo Italia, Francia, Alemania y Reino Unido, han perdido importancia relativa en el conjunto de la producción comunitaria, habiendo aumentado el peso de España y Portugal.

TABLA 1.3. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CALZADO POR ESTADO MIEMBRO (MILES DE PARES)

	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%
Italia	482698	43,70	460000	42,55	424951	40,76	380910	39,71
España	196032	17,75	207538	19,20	220879	21,19	212903	22,19
Francia	139442	12,62	135447	12,53	125524	12,04	114540	11,94
Portugal	106388	9,63	103001	9,53	105601	10,13	107600	11,22
Reino Unido	91700	8,30	88900	8,22	82800	7,94	62900	6,56
Alemania	44175	4,00	40420	3,74	41500	3,98	39840	4,15
Austria	11532	1,04	11920	1,10	10640	1,02	10747	1,12
Dinamarca	8483	0,77	10180	0,94	10463	1,00	10153	1,06
Grecia	11500	1,04	11500	1,06	10000	0,96	9500	0,99
Países Bajos	5050	0,46	5550	0,51	3650	0,35	3800	0,40
Finlandia	4500	0,41	3730	0,35	3875	0,37	3734	0,39
Irlanda	1000	0,09	1000	0,09	1000	0,10	1000	0,10
Suecia	950	0,09	950	0,09	900	0,09	950	0,10
Bélgica-Luxemburgo	1150	0,10	905	0,08	802	0,08	738	0,08
Total UE	1104600	100,00	1081041	100,00	1042585	100,00	959315	100,00

Fuente: Report on the promotion of competitiveness and employment in the European footwear industry, Comisión Europea, Bruselas, 2001.

Por otra parte, al adentrarnos en la estructura productiva del sector, destaca la gran fragmentación existente en su tejido empresarial, con un gran número de pequeñas empresas. No obstante, el cálculo del número de trabajadores por empresa refleja el distinto tamaño medio de éstas en cada uno de los países, de forma que en Italia abundarían las empresas más pequeñas, mientras que en Francia predominarían las más grandes.

Por lo que respecta al comercio exterior, importa resaltar que aproximadamente una cuarta parte de la producción europea se

exporta a terceros países, la mayoría de los cuales tienen una renta per cápita alta. Italia, España y Portugal, principales productores de calzado, también se sitúan en los primeros puestos en las exportaciones de calzado. Así, las exportaciones de Italia representan el 39% del total de exportaciones de calzado de la UE, las de España el 15,29% y las de Portugal cerca del 10%. Son estos tres países los únicos que presentan un saldo comercial positivo, presentando el resto de países un déficit más o menos importante.

Cabe destacar, además, que la mayor parte del comercio del calzado en Europa es un comercio intrazona, es decir, se produce entre los países de la UE. El mercado interno comunitario del calzado, con un gran número de empresas, es relativamente competitivo, dada las escasas restricciones a las importaciones extracomunitarias y las pocas barreras al comercio intracomunitario. Sin embargo, la expansión a mercados fuera de las fronteras de la UE está bloqueada en numerosos países por los elevados impuestos y las barreras arancelarias, especialmente en Japón. La producción europea también se ve obstaculizada por las restricciones que se aplican en países que impiden la exportación de las materias primas necesarias para una producción de mayor valor añadido. Por tanto, mientras las fronteras comerciales de la UE se están abriendo a producciones foráneas, el acceso a determinados países está erizado de barreras de todo tipo. En este sentido, cabe señalar que los esfuerzos liberalizadores comunitarios deberían en contrapartida exigir un esfuerzo equivalente de otros países de la OMC.

Por otra parte, es importante destacar que la ampliación de la UE a los países del Este implica oportunidades para el sector, pero también riesgos. Las oportunidades están ligadas a los mercados potenciales en esos países. Pero, junto a estas oportunidades derivadas de la ampliación del mercado único, existe un riesgo centrado en la capacidad productora y exportadora de estos países. El país que cuenta con una mayor producción de calzado es Turquía, cuya producción en el año 2001 fue de 219 millones de pares, cerca del 25% de la producción de calzado de la UE.

Una característica importante de este sector en la UE, por otra parte, es la elevada concentración que existe no sólo en unos pocos



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

países, sino también en determinadas regiones dentro de éstos. Así, en Portugal, su producción se localiza en Aveiro, Porto y Braga; en España el sector se concentra, sobre todo, en la Comunidad Valenciana; en Italia, en las regiones de Le Marche, Toscana y Veneto; y en Francia, en Pays de la Loire y Aquitania.

En la mayoría de los casos, el sector se organiza en áreas de alta especialización productiva, conocidas en la literatura especializada como *distritos industriales*. En éstos, como ya se ha señalado, la colaboración entre productores y proveedores es elevada, facilitada por la proximidad geográfica y por la existencia de unas relaciones dilatadas en el tiempo. En concreto, este sistema de producción incluye a los fabricantes de calzado, a las empresas de curtidos, a los productores de componentes y accesorios (suelas, tacones, hebillas, etc.), a los proveedores de maquinaria para el calzado y a las empresas de servicios (diseño, publicidad, etc.).

Las pymes concentran sus esfuerzos en calzado de piel y en productos semielaborados de calidad en el sector de componentes, respondiendo de esta forma a la presión competitiva basada en precios bajos. Italia y España, hasta tiempos recientes, han sabido defender sus posiciones en los mercados gracias a la flexibilidad de sus estructuras productivas. Pero la presión sobre los precios es constante, y los grandes productores están deslocalizando producciones a diversos países con bajos costes de mano de obra.

Es de destacar cómo Italia domina el *know-how* de amplios segmentos de mercado y potencia la marca «Made in Italy», asociada al bien-hacer, manteniéndose como líderes comerciales en las gamas alta y media-alta, así como en tecnologías de sectores de apoyo (maquinaria, cuero, etc.) y de componentes, en muestra de la posición de liderazgo de Italia en los mercados internacionales del calzado.

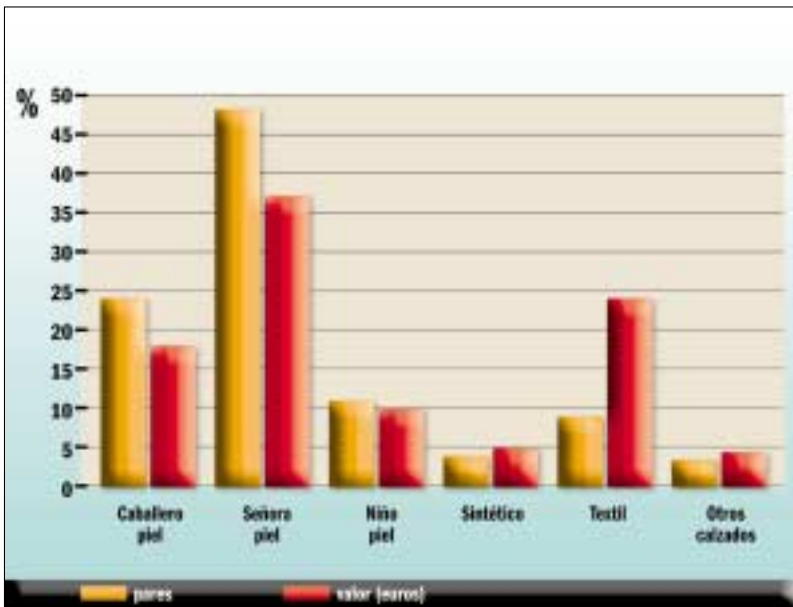
4. El calzado en España

En el caso de España, el sector también está centrado en la producción de calzado de gama media y alta, abandonando la producción de zapatos baratos, suministrados por países asiáticos con los que no

1. El sector calzado: visión general y estrategias de competitividad

es posible competir. En concreto, el calzado que predomina es el de piel de señora, que supuso, durante el año 2001, cerca del 40% del total de pares fabricados y cerca del 50% en términos de valor.

GRÁFICO 1.1. DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CALZADO EN ESPAÑA POR TIPO DE PRODUCTO. AÑO 2001



Cabe señalar que el sector ha orientado gran parte de su producción a la exportación hacia los mercados europeos y norteamericano. En concreto, cerca de dos tercios del total de la producción de calzado se destinan a la exportación, verdadero motor de la actividad industrial.

Si atendemos a la evolución de las principales variables del sector se observa que, desde mediados de los ochenta, el número de empresas y de trabajadores, la producción y el valor de las exportaciones en términos reales disminuyeron constantemente, una tendencia que se interrumpió entre 1994 y 1999, como consecuencia de



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

sucesivas devaluaciones de la peseta, que incrementaron la competitividad del calzado español en los mercados exteriores.

Sin embargo, desde 1999 la producción de pares de zapatos comenzó a disminuir nuevamente, registrándose a partir de entonces una reducción en el valor de la producción en términos reales. También desde 1999 se constata una disminución del consumo en el mercado interno y, desde 1998, un descenso de las exportaciones, tanto en términos de volumen como de valor, situación que se ha agudizado extraordinariamente en los últimos años con la prolongada recesión en algunos de nuestros principales mercados, y, sobre todo, por la excesiva apreciación del euro, que limita las exportaciones a otras áreas monetarias, circunstancias que, combinadas, han tenido un significativo impacto sobre la producción y el empleo. Por el contrario, las importaciones siguieron durante todos esos años su tendencia alcista y, como consecuencia, el saldo de la balanza comercial ha visto reducido su superávit.

TABLA 1.4. EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CALZADO POR PAÍS DE DESTINO.
PARES (MILLONES) Y EUROS (MILLONES). AÑO 2001

DESTINO	Pares	% s/Total	Euros	% s/Total	Euros/par
Francia	26,88	18,80	410,127	19,51	15,26
Alemania	25,49	17,83	292,701	13,93	11,48
Reino Unido	23,40	16,37	261,108	12,42	11,16
Estados Unidos	14,86	10,39	304,572	14,49	20,50
Portugal	9,23	6,46	127,951	6,09	13,86
Italia	7,00	4,90	85,389	4,06	12,20
Países Bajos	4,15	2,90	80,959	3,85	19,51
Bélgica	3,71	2,59	65,019	3,09	17,53
Grecia	2,78	1,94	38,216	1,82	13,75
Resto Países	25,48	17,82	435,576	20,73	17,09
Total	142,98	100,00	2.101,62	100,00	14,70

Fuente: Departamento de Aduanas e II.EE., FICE y elaboración propia.

El principal mercado para las exportaciones españolas ha pasado a ser Francia, desbancando a Alemania y a los Estados Unidos. Además, destaca como principal producto exportado el calzado de cuero de señora y caballero, aunque con una disminución de su porcentaje dentro del total de la exportación durante los últimos años, seguido del de textil.

Como se ha señalado, por otra parte, durante los últimos años las importaciones españolas de calzado aumentan notablemente, tanto en lo que se refiere a su valor total en términos reales como en el número de pares importados. Por el contrario, el valor del par importado experimenta una disminución. Por lo que respecta a los principales países proveedores, destacan China, Vietnam, Taiwán e Indonesia, que han experimentado un fuerte aumento en sus ventas al mercado español. En el interior de Europa destaca Italia, aunque, al contrario que los países anteriores, ha visto reducidas sus ventas destinadas al mercado español. Por último, destacan como principales productos importados, el calzado de caucho y de textil.

5. El calzado en la Comunidad Valenciana

Una característica del sector en España es su fuerte concentración geográfica en la Comunidad Valenciana, y, en el interior de ésta, en los municipios de Elche, Elda, Petrer y Villena. En dichas poblaciones existe una elevada especialización productiva, localizándose empresas productoras de calzado, proveedores, empresas de servicios, etc. Por otra parte, se constata una cierta especialización, según tipos de calzado, dentro de los núcleos productivos de cada zona. Así, en el área de Elche predomina la fabricación de calzado de vestir y de tiempo libre en las gamas media y media-alta. En Elda-Petrer sobresale la fabricación de calzado de señora de vestir, de calidad media-alta y alta. Villena está especializada en la fabricación de calzado de niño de vestir, de calidad media-alta, y, en menor medida, de calzado ortopédico y de tiempo libre. Una parte importante de la producción de zapatos de Elche y de Elda-Petrer se destina al exterior, mientras que las empresas de Villena dependen básicamente del mercado nacional.



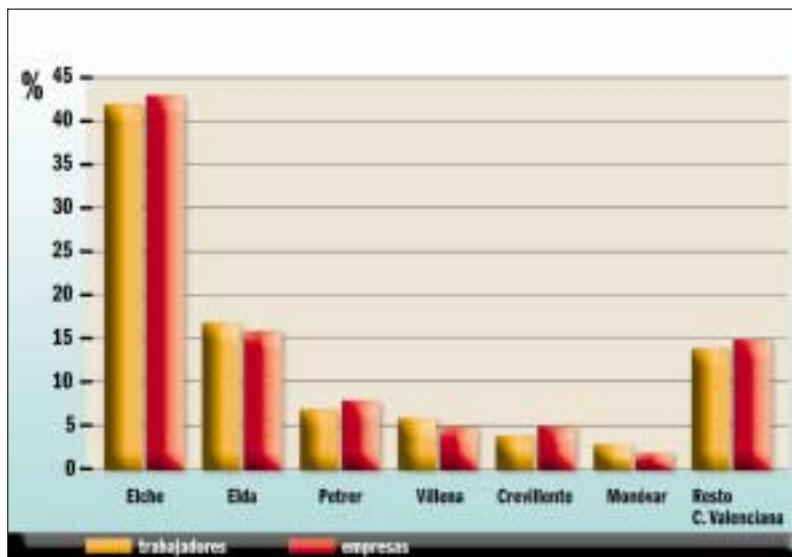
El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

TABLA 1.5. EL SECTOR DEL CALZADO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA. AÑO 2000.

		España	Com. Valenciana	% CV/España
Producción	mill. euros	3033,32	1983,18	65,38
	miles pares	202683	120513	59,46
Empresas		2794	1899	67,97
Empleo		47030	30748	65,38
Exportación. mill euros		2047,46	1474,19	72,00
Importación. mill euros		724,42	170,5	23,54

Fuente: IVEX. Sector calzado de la Comunidad Valenciana (www.ivex.es).

GRÁFICO 1.2. PRINCIPALES MUNICIPIOS ESPECIALIZADOS EN EL SECTOR CALZADO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA. % DE EMPRESAS Y TRABAJADORES RESPECTO AL TOTAL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA. AÑO 2003.



En Elche y Elda-Petrer predominan dos tipos de empresas: aquellas que suelen tener marcas reconocidas y facturan más de 6 millones de euros, entre las que se encuentran empresas que fabrican y otras que son sólo comercializadoras, aunque siguen ocupándose del

diseño; y aquellas con facturación inferior y que con frecuencia son subcontratadas por las empresas de mayor tamaño, que en determinados casos les proporcionan apoyo técnico y financiero para la compra de maquinaria o el pago de salarios.

Es de destacar cómo las empresas comercializadoras que subcontratan la producción se mantienen, en general, mejor que las productoras y, además, están contribuyendo a la subsistencia de otras empresas en la zona. Asimismo, la subcontratación ha propiciado una mayor especialización de las empresas. Aunque en Villena no se da el modelo de comercializadora de Elche y Elda-Petrer, algunas empresas comienzan a plantearse como alternativa futura.

Pese a que estas áreas cuentan con una red de empresas dedicadas a la fabricación de componentes y materiales auxiliares, muchas empresas, fabricantes de calzado de calidad media-alta tienen que acudir a los mercados exteriores para proveerse de pieles, pisos y otros componentes. En el caso de los fabricantes de gama media, éstos suelen abastecerse en la zona.

Es importante señalar que en estas áreas zapateras no existe una industria auxiliar productora de maquinaria innovadora –corte, máquinas de montar, etc. El 90% de la maquinaria que se oferta es italiana. Por tanto, uno de los principales problemas del sector es una fuerte dependencia tecnológica del exterior. Además, el nivel técnico de estas zonas es bajo, y la incorporación de maquinaria sofisticada no siempre ha sido posible por falta de cualificación, lo que resalta la necesidad de invertir en recursos humanos y el requerimiento de grandes cantidades de producto para hacerla rentable. Las empresas de éstas áreas, sin embargo, destinan muy pocos recursos a la inversión en I+D.

Una de las principales amenazas para el sector en la Comunidad Valenciana son las producciones procedentes de China, que, junto al incremento relativo, en una perspectiva global, de los costes salariales, pese a la constante degradación de las condiciones de trabajo en las áreas zapateras locales, desembocará, de forma bastante inexorable, en la utilización, en mayor medida que en situaciones de crisis anteriores, del recurso a la deslocalización de la producción, afectando tanto al empleo en el sector como en las industrias auxiliares. Aun sin



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

deslocalización, por otra parte, la reducción de precios de los productos competidores podría tener iguales, si no mayores, efectos sobre la pérdida de empleo en el sector que la deslocalización directa de segmentos del proceso productivo.

La zona donde más avanzado está el proceso de deslocalización es Elche. Aunque, en el caso del calzado deportivo, hace ya años que varias empresas implantaron sus fábricas en países extranjeros para abaratar costes, en la actualidad la tendencia se ha trasladado al calzado de calle. Cabe señalar cómo, hasta hace poco tiempo, la producción de grandes volúmenes se había reubicado en países como Vietnam o China; sin embargo, el calzado de moda requiere localizaciones cercanas para dar una respuesta más rápida. Por esta razón, países como Italia o Alemania han encontrado en Rumania, que cuenta con mano de obra cualificada y salarios más ajustados, el país adecuado para trasladar sus producciones de calzado de gama media. En esta línea, muchas empresas españolas están buscando países cercanos donde poder fabricar con menores costes y manteniendo la flexibilidad.

Las empresas de Elda-Petrer se ven afectadas en menor medida por este proceso de deslocalización, debido a la especialización en calzado de señora de gama alta, que requiere controlar el proceso, el diseño, la calidad, dificultando el traslado de la producción a otros países. No obstante, las empresas del área están siendo subcontratadas por empresas de Elche, las cuales están fabricando calzado de señora de alta calidad, apostando por las marcas y la publicidad, lo que puede tener efectos negativos sobre el área de Elda-Petrer.

6. Conclusiones

Un conjunto, pues, de circunstancias coyunturales –la recesión en nuestros principales mercados y la excesiva apreciación del euro, que limita las exportaciones a otras áreas monetarias–, sumadas a las debilidades estructurales de un sector que, por añadidura, afronta una creciente competencia externa derivada del proceso de globalización –reducción de barreras arancelarias, costes de información y de trans-

porte decrecientes, carrera a la baja entre sistemas productivos locales/nacionales, que exprimen todas sus ventajas (laborales, fiscales, ambientales) para reducir costes y ganar cuota de mercado– ha desembocado en los últimos años en una situación de cierre de empresas que no han sabido adaptarse a los cambios en la demanda y en la oferta, o que dependían en gran medida de la subcontratación de alguna empresa que ha encontrado otros mercados donde producir con menores costes. Incluso el calzado de niño, que había sorteado mejor las crisis que han jalonado la evolución del sector, se está viendo afectado en la actualidad.

Las empresas que se mantienen son aquellas que han sabido adaptarse a los cambios –mayor variabilidad en la demanda, por los cambios cada vez más rápidos en la moda, y fuerte competencia de producciones procedentes del sudeste asiático–, aunque ello haya supuesto en algunos casos una transformación incluso en el tipo de producto fabricado.

En consecuencia, aunque el sector había experimentado una mejora durante los años noventa, debida en gran parte a las devaluaciones competitivas de la peseta, esto sólo resolvió transitoriamente las dificultades a las que han de hacer frente los productores alicantinos, dificultades que son de carácter estructural, que en su momento, hace 10 ó 20 años, no fueron afrontadas, y que, sin duda, desde el punto de vista del empleo al menos, se incrementarán con el próximo ingreso de China en la OMC y con la ampliación de la UE. Por tanto, las perspectivas futuras del conjunto del sector del calzado en España no son excesivamente optimistas, en un momento en el que lo verdaderamente nuevo no es el tradicional «ciclo del producto» –es decir, el traslado de la producción de los sectores maduros o en declive, con escaso componente técnico, baja productividad, débil demanda e intensivos en trabajo– desde los países avanzados a los emergentes, sino la creciente deslocalización de segmentos de alto valor añadido, que emplean trabajo altamente cualificado y que utilizan tecnologías avanzadas.

Ante esta situación, algunas de las empresas de calzado alicantinas han desplegado una estrategia competitiva mediante acciones no relacionados con el precio, como tecnología, diseño, presenta-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

ción, creatividad, etc. Se impone, en definitiva, incidir en aquellos aspectos que actualmente son puntos débiles del sector, y que dificultan la puesta en marcha de nuevas estrategias que incrementen la competitividad del área.

Entre los aspectos a potenciar se encuentran los siguientes: el desarrollo de marcas, la especialización en productos de mayor valor añadido, la potenciación del grado de asociacionismo, que puede dar lugar a estrategias corporativas que incrementen la competitividad de las empresas; la mejora en la distribución; el establecimiento de programas específicos de formación para empresarios y trabajadores y la potenciación de la oferta formativa de diseño; la inversión en I+D; el desarrollo de una industria auxiliar productora de maquinaria innovadora que reduzca la dependencia tecnológica del exterior; y la implantación, desarrollo y difusión de nuevas tecnologías que incrementen las potencialidades del sector.

Urge, pues, como se ha señalado desde distintos foros, la puesta a punto de un conjunto de políticas estructurales, con el apoyo de las Administraciones, que contengan la constante destrucción de tejido empresarial en los últimos años, y que, al tiempo, corrijan la sangría del empleo y su degradación a lo largo del último cuarto de siglo.

El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

1. Introducción

Tratar de conocer aquello que deliberadamente se pretende esconder no es una tarea sencilla. Las huellas de lo oculto son, por así decirlo, más imprecisas, de contorno más lábil, más borrosas y difícilmente corroborables. Nuestro objetivo, sin embargo, en principio, sería descubrir lo que otros tratan de ocultar en el sector del calzado. Naturalmente, lo que se persigue conocer es lo que se ha dado en llamar la actividad oculta, esto es, la actividad que sería legal y formal, si cumpliera los requisitos de carácter fiscal y laboral en los que se desarrolla. Nada tiene que ver, por tanto, con posibles actividades de carácter delictivo que puedan desarrollarse en otro tipo de ocupaciones. Aquí nos centramos en tratar de descubrir el impacto, el volumen o la población que trabaja en el calzado en situación total o parcial de ocultamiento.

La razón por la que es necesario conocer el volumen aproximado de economía sumergida en el calzado es que, al parecer de muchos sujetos del sector, su proporción no es irrelevante. En realidad, la economía sumergida, con independencia de sus motivaciones, ha sido y es, tal vez de forma decisiva en las últimas décadas, uno de los pilares en los que descansa el sector y, además, la vía por la que ha optado una



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

gran parte del calzado en España y en la provincia de Alicante para afrontar los retos derivados de una creciente competencia internacional.

Para llevar a cabo la investigación, hemos partido de la hipótesis de que era factible indagar, a lo largo de la cadena del proceso productivo en el calzado, el volumen de producción realizada en condiciones irregulares en las distintas fases, así como los sujetos movilizadas por la economía sumergida, y los lugares y tiempos en los que se realiza el producto en condiciones de informalidad.

¿Qué significa, pues, en este contexto, informalidad? La literatura especializada suele distinguir, al menos, tres tipos de economía: la *formal*, la *informal* y la *ilegal* en sentido estricto. La economía *ilegal* comprende la producción y comercialización de bienes y servicios que, en un espacio y un tiempo determinados, son declarados ilícitos, tales como el tráfico de drogas no legales, las apuestas o juegos no autorizados, o la prostitución, cuando su práctica no está permitida y/o reglada. Entre la economía *formal* y la *informal*, en cambio, la diferencia no reside en el carácter del producto final, que es perfectamente legal, sino en la forma en que ha sido producido y/o distribuido. La economía informal puede, así, definirse simplemente como una actividad generadora de ingresos caracterizada por el hecho de que elude las regulaciones de las instituciones sociales competentes en un medio social y legal en el que están reglamentadas actividades similares. Así, al final del proceso, el bien producido no es ilegal, aunque la forma en que ha sido producido no se sujeta, en diverso grado, a las regulaciones legales –de carácter laboral, fiscal, urbanístico o medioambiental–, que rigen para esas mismas actividades en la economía formal.

La investigación se ha llevado a cabo en empresas de calzado legalmente constituidas, a través de entrevistas realizadas a sus trabajadores en todo el proceso productivo. Las entrevistas se realizaron a lo largo de los meses de abril-junio de 2003. En estas entrevistas semiestructuradas se interrogaba sobre el volumen de producción oculta en las distintas fases del proceso de producción, además de indagar sobre aspectos relativos a las alternativas que, en opinión de los entrevistados, pudieran considerarse oportunas para afrontar el fenómeno de la economía sumergida en sus rasgos definitorios: la

masiva presencia en la misma de mujeres, de jóvenes e inmigrantes, o las condiciones laborales específicas de los trabajadores de unas determinadas fases respecto de otras.

Mediante esta estrategia se pretendía detectar, en cada fase del proceso de producción, qué volumen de pares, sin considerar los precios, se producían internamente en la fábrica y qué volumen se hacía fuera de la planta en el caso de que así fuese. En este último caso se indagaba sobre las condiciones, lugares y características de la producción que se realizaba externamente. Las entrevistas, de una duración aproximada de una hora por cada una de las empresas, permitían obtener una radiografía bastante precisa del proceso de producción de las fábricas, así como una aproximación a la dinámica de descentralización en las distintas fases y al volumen de ocultamiento en las mismas.

A tal efecto, se realizaron 50 entrevistas en Elche y otras 50 en Elda-Petrer, lo que nos permite afirmar que, si bien los resultados obtenidos no tienen un valor estadístico estricto, resultan de utilidad para confirmar tendencias, contribuyen a explicar la dinámica que sigue el proceso de ocultamiento, e, incluso, permiten una aproximación al monto total de producción sumergida. La elección de las empresas en las que se realizaron entrevistas fue aleatoria, atendiendo a la disponibilidad de informantes dispuestos y conocedores del sector más que a criterios muestrales, razón por la que, una vez más, importa subrayar que las conclusiones que se desprenden de la investigación no tienen una validez general, y deben entenderse, simplemente, como una aproximación a un territorio difícilmente delimitable y, por definición, opaco.

Considerando los dos espacios estudiados, Elche y Elda-Petrer, hay que señalar que, aunque el volumen de producción oculta es bastante similar en ambos, las estrategias de ocultamiento son bastante diferentes. En atención a ello, y aun a riesgo de resultar repetitivos en el tratamiento de algunas cuestiones, se ha optado por enfrentar separadamente el análisis de los diferentes espacios. Así, primero para Elche y luego para Elda-Petrer, se analizan al inicio las características de la organización productiva del sector en el espacio considerado. En segundo lugar, se apuntan las formas de ocultamiento más exten-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

didadas. Tercero, se intenta cuantificar el volumen de ocultamiento, tanto en lo que se refiere a la producción como al empleo. Cuarto, se pone de relieve el perfil de los sujetos participantes en la economía sumergida del sector. Por último, se exponen las consecuencias que, a nuestro juicio, se derivan de los resultados obtenidos.

2. Los mil y un pies del calzado ilícitano

2.1. La organización productiva en el calzado ilícitano

La disciplina económica sostiene que las empresas tienden a alcanzar dimensiones operativas que, en un contexto espacio/temporal determinado, les permite obtener determinadas ventajas en términos de costes, rapidez de adaptación, organización, gestión, etc. La dimensión de las empresas, en orden a su adaptación competitiva, es además variable, dependiendo de la actividad concreta que desarrollen y de su entorno (social, laboral, tecnológico, organizativo, de gestión de la información), de modo que las respuestas a la pregunta sobre cuál es la dimensión óptima de una empresa en un sector determinado han sido históricamente variables.

En el caso del calzado ilícitano, las primeras empresas tendían a integrar verticalmente todas las fases del proceso productivo en el interior de las plantas, incluyendo, en ciertos casos, la elaboración de productos complementarios, tales como suelas, pieles, hormas y productos químicos, por lo que alcanzaban dimensiones considerables. El control directo y centralizado de todo el proceso se consideraba condición básica para incrementar la productividad y rentabilidad de las unidades productivas.

Con el tiempo, sin embargo, dicho control directo de todas las fases del proceso se fue modificando; primero, desde los años sesenta, mediante la externalización de la producción de complementos; más tarde, ya en los ochenta, a través de la descentralización de buena parte del proceso productivo de fabricación de calzado, que, en síntesis, podemos resumir en las siguientes operaciones: cortado, apurado, montado, mecanizado y envasado.

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas



Vista aérea de Elche.



El **calzado** en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura



Elche, Parque Industrial.

En consecuencia, la dimensión media de las unidades productivas del sector se ha reducido constantemente en las últimas décadas, tanto en lo que respecta a las empresas de origen como a las surgidas del proceso de fragmentación de la producción. En el lugar de las fábricas verticalmente integradas, de considerables dimensiones, aparece lo que, en apariencia, parece ser una única cadena productiva fragmentada y especializada en las distintas fases del proceso productivo. Por así decirlo, hay concentración, pero sin centralización, y la rentabilidad de una empresa dada dependerá de su capacidad de influencia y de control sobre la densa red de relaciones fluidas que se establecen en las relaciones interempresariales o entre las distintas fases del proceso productivo, con independencia de su dimensión. Así, empresas de pequeña dimensión, huecas de contenido productivo, conservan una fuerte capacidad de control sobre el proceso de producción y el mercado, mientras que otras, de notable volumen, carecen de capacidad de negociación y de influencia sobre el resto.

En este proceso de fragmentación pueden distinguirse distintos tipos de unidades productivas, bien diferenciadas. De una parte, unidades descentralizadas, meras concentraciones del abundante trabajo especializado básicamente en dos funciones: el cortado y el apa-

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas



rado. De otra, plantas que se caracterizan por concentrar las fases de montado y envasado, y en las que se integra el trabajo que, de forma descentralizada, se realiza en las unidades anteriores, aunque, de forma testimonial, en algunas de estas fábricas, en las que pervive la concepción tradicional de empresa, aún persisten accidentalmente las secciones de cortado y aparado. Finalmente, las empresas comercializadoras, que pueden integrar en sus estructuras las fases de montado y envasado, pero fundamentalmente ocupadas en la comercialización, bien de forma directa, en la medida en que tengan canales propios de venta del producto; o indirecta, cuando actúan como intermediarias para otras cadenas comercializadoras.

En el caso de Elche, prácticamente no existen empresas de calzado que mantengan el proceso de cortado y aparado, con carácter permanente, en su interior. Las empresas de calzado ilicitanas se abastecen del cortado y del aparado del exterior, suministrado por talleres especializados, autónomos, aparadoras a domicilio y parados aparentes, que raramente tienen vínculos formales laborales o mercantiles con las empresas para las que trabajan con regularidad. Es decir, la dependencia entre la empresa de calzado y las unidades descentralizadas es funcional y sólo en algunos casos de carácter mercantil, pero no laboral ni legal. La norma es que tan sólo exista en las



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

plantas constituidas como empresas legales una pequeña sección de cortado y aparado, que se ocupa de las «faltas y las muestras», y que hacen las veces de controladores del trabajo exterior.

La sección de cortado, por ejemplo, no existe como tal en la mitad de las empresas de calzado ilicitanas, y aun en las que existe dicha sección tan sólo se llega a realizar en ellas menos del 14% del total del cortado necesario para la producción, encargándose el resto en el exterior. En lo tocante al aparado, el 43% de las empresas no dedica ninguna persona específicamente a dicho menester, calculándose que el 88% del aparado realizado se subcontrata a las pequeñas unidades descentralizadas, a domicilio o, incluso, al extranjero.

La externalización es, pues, un fenómeno típico de la actividad zapatera de Elche, donde el sector funciona sobre la base de una masiva descentralización de la producción, de la fragmentación de la cadena y de la externalización de trabajo, con carácter generalizado y de forma consciente y planeada, pese a que raramente la descentralización es directamente propiciada y controlada por las propias empresas de calzado. Sólo en algo más del 10% de los casos, en efecto, algunas empresas, normalmente con marca y distribución propias, han montado sus talleres externos de cortado y/o aparado, en vez de fiar dichas tareas a talleres montados por terceros, y siempre por razones de confianza y seguridad en la calidad del trabajo, de presteza y certeza del servicio, de profesionalidad y control directo del proceso.



Polígono industrial de Carrús.

De los datos anteriores se desprende que el grueso del cortado y del aparado se lleva a cabo a través de una red de talleres independientes, pequeñas empresas, sujetos autónomos y domicilios particulares, una enorme fábrica dispersa, multiforme y variable, que moviliza a un

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas



Empresas en «Elche, Parque Industrial».

buen número de personas y que dispone de espacios, infraestructuras y equipamientos útiles, sin aparentemente ningún tipo de relación estable con las empresas para las que trabajan o que los utilizan. Incluso cuando dichas actividades se ejecutan en el interior de empresas legalmente establecidas suelen desarrollarse igualmente en el marco de la economía oculta o sumergida, en su totalidad o parcialmente, mediante la abundante utilización de los llamados «contratos rotatorios».

Así, más del 80% de la fuerza de trabajo dedicada a las tareas de cortado y aparado trabaja en condiciones sumergidas, fundamentalmente bajo dos regímenes. De un lado, a través de una relación puramente mercantil en la mayoría de los casos, una abundante oferta de trabajo individualizada, que ha optado por trabajar de manera irregular por distintos motivos –estar en paro y no disponer de otra opción, compatibilidad con el trabajo doméstico, posibilidad de un uso más flexible del tiempo, salario secundario, etc.–. De otro, una densa red de talleres y fábricas organizadas, pero invisibles, cuyo rasgo común es el incumplimiento de las regulaciones legales que afectan a dichas actividades cuando se realizan en condiciones regulares. De este modo, las fábricas o talleres invisibilizados no están reconocidos



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

como tales, y la mayoría de las personas que trabajan en los mismos lo hacen sin contratos legales y en condiciones laborales muy alejadas de las habituales en el sector formal de la economía.

La forma en que se organiza el trabajo de este archipiélago flexible de la informalidad es bastante simple. Por una parte, en determinados casos, una relación de confianza estable y continuada en el tiempo autoriza el suministro directo de trabajo desde las empresas legales a grupos de talleres o de trabajadores a domicilio. Por otra, sin embargo, la fragmentación de la cadena productiva y la extensión y profundización de las prácticas del ocultamiento, la difusión de una cultura de la informalidad, ha propiciado la emergencia de una nueva figura productiva, de un empresario puro, caracterizado como un mero organizador del trabajo sumergido. Los «intermediarios», en efecto, nacidos del proceso de descentralización, canalizan el trabajo que anteriormente se realizaba en las fábricas legales hacia el exterior, y estructuran la fuerza de trabajo externa en condiciones de una creciente precariedad, normalmente sin la mediación de ninguna relación mercantil con las empresas para las que trabajan y, por supuesto, sin vínculos laborales formales con los trabajadores con cuya fuerza de trabajo comercia. Empresarios, a su vez, sumergidos, organizadores de la precariedad, a la búsqueda constante de segmentos de fuerza de trabajo que consientan una mayor regresión salarial y de las condiciones de trabajo, en el caso de Elche esta nueva figura es utilizada por la mayoría de empresas que no disponen de talleres propios para realizar las tareas comúnmente externalizadas del aparato y el cortado.

2.2. Formas de ocultamiento en Elche

Las citadas prácticas no agotan, sin embargo, el repertorio de las diversas variedades y mecanismos de ocultamiento, conformadores de una cultura que ha acabado mostrándose tan permisiva con la informalidad que ésta, en vez de constituir una anomalía o excepción, bien parece ser la pauta, conforme a una verdadera inversión de perspectivas.

Para empezar, existen empresas en las que se cumple la totalidad del proceso productivo, pero totalmente invisibilizadas, enteramente

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

sumergidas, fantasmas sin existencia legal, como los propios trabajadores que se ocupan en ellas. Para continuar, encontramos, como ya hemos señalado, la más generalizada forma de ocultamiento, los trabajos a domicilio o en talleres, en los que se realiza aproximadamente el 70% del cortado y cerca del 75% del aparado, bien mediante una relación relativamente estable, bien a través de los mecanismos de subcontratación de los «intermediarios». Importa subrayar, no obstante, que, a diferencia de periodos históricos anteriores, las subcontrataciones no son un mecanismo excepcional o episódico, no responden a situaciones circunstanciales de urgencia, sino que constituyen el eje central sobre el que reposa el proceso productivo del calzado ilícito.

En tercer lugar, en el interior de las empresas persisten los hábitos de no declaración de las horas extras trabajadas, que en periodos de fuerte demanda pueden llegar a ser entre 5 y 10 horas semanales, y se generalizan nuevas formas de contratación que, forzando las modalidades que la legislación permite, hacen un uso fraudulento de las mismas. Tal es el caso de los «contratos rotatorios», por el que un determinado monto de contratos eventuales se redistribuyen entre los trabajadores, que los disfrutan individualmente durante el tiempo que la legislación admite, y que es traspasado a otro trabajador, transcurrido siete meses, mientras el anterior continúa realizando las mismas funciones en el mismo lugar de trabajo en situación formal de paro. Y puesto que las sucesivas contrataciones obligarían a la empresa a concretar, en un momento dado y para el mismo sujeto, un contrato indefinido, a tal efecto se crea una estructura empresarial en red, un grupo de empresas –algunas de ellas puramente nominales–, entre las que rotan duraderamente los trabajadores temporales, sin conocer incluso para qué empresa trabajan, aunque, en los hechos, el mismo operario permanezca en el mismo lugar ejecutando las mismas funciones.

De esta práctica se deriva la consecuencia de que, tras periodos muy considerables de tiempo, un número significativo de trabajadores en empresas perfectamente legales sigan teniendo contratos eventuales, que generan menores derechos, al tiempo que las múltiples empresas contratantes diluyen sus obligaciones contractuales y disponen permanentemente de un porcentaje de trabajadores fijos



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

contingentes, separados de los trabajadores periféricos de la informalidad por la posibilidad de acceso a algún tipo de contrato.

Hay, pues, al mismo tiempo, una extensión de la precariedad, que tiende a difuminar las distinciones entre trabajo regular e irregular, pero también una intensa segmentación de la oferta de trabajo del sector según género, grupo de edad, etnia y localización, cuya línea de demarcación es la distinta posibilidad de acceso a una relación laboral más o menos legal. En el centro, el núcleo estable de la fuerza de trabajo en el sector, con contratos garantizados jurídicamente y que periódicamente negocian –¡aunque sea a la baja!– sus salarios y condiciones de trabajo, se habría visto constantemente reducido en las crisis sucesivas. En segundo lugar, la mano de obra periférica, los «contratados rotatoriamente» o, un escalón por debajo, «sin contrato», cuyo número ha fluctuado con las oscilaciones coyunturales del mercado, pero que ha sido hasta tiempos muy recientes la figura productiva central del sector. Por último, la arena externa de las trabajadoras a domicilio, una especie de grado cero laboral, residuo de un pasado prolongado hacia un futuro insostenible.

2.3. Volumen del ocultamiento en Elche

Llegar a establecer el volumen de ocultamiento puede ser no sólo difícil sino aventurado. No obstante, y debido a que la cuantificación del ocultamiento es una demanda habitual en este tipo de estudios, se ha optado por arriesgar, con las debidas cautelas, algunas cifras aproximadas al respecto. De cualquier forma, los múltiples mecanismos de ocultamiento y las diversas intensidades de este ocultamiento aconsejan que la aproximación deba considerarse con prudencia. En el mismo sentido, cabe subrayar que las estimaciones a las que se ha llegado son siempre el resultado de análisis hechos desde la vertiente laboral y del ocultamiento del trabajo en el régimen de trabajo externo y descentralizado –lo que se entiende de forma generalizada como economía sumergida. Las valoraciones, en consecuencia, del ocultamiento en el interior de las fábricas legalmente establecidas no son tenidas en cuenta en los cálculos que presentamos, así como tampoco las irregularidades de carácter fiscal, medioam-

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

biental, urbanístico o financiero, etc., que puedan tener su origen o que se deriven del ocultamiento y de la economía sumergida.

La cuantificación se ha realizado atendiendo a tres posibles variables: población, producción y coste. Así, en cuanto a la población potencial que trabaja de forma oculta, cabe advertir que la estimación que se presenta se refiere a la población que trabaja de manera oculta y descentralizada para las fábricas de calzado que producen en Elche, población que puede ser o no del propio municipio ilicitano, y que para calcular su volumen hemos partido del supuesto de que trabajan una media de 30-35 horas semanales de lunes a viernes.

Considerando estas premisas, la población que, de acuerdo con los datos recabados, trabaja en régimen de ocultamiento para las fábricas ilicitanas oscila en torno de las 8.874 personas (7.332 mujeres aparadoras y trabajadoras a domicilio y 1.542 cortadores), lo que significa que hay más personas trabajando en régimen oculto fuera de las fábricas legalmente establecidas que las que están inscritas como trabajadoras del sector, ya que oficialmente, en efecto, en Elche había, en el año 2003, 8.238 trabajadores declarados, según datos del SABI (Sistema de Análisis y Balances Español, accesible a través de redIRIS). Es decir, el 52% de la mano de obra que el calzado ilicitano requería/utilizaba en su proceso productivo se encontraba en régimen total de ocultamiento.

Atendiendo al volumen de producción que se realiza de manera oculta, y como se ha señalado, es importante tener en cuenta que en determinadas fases del proceso productivo el ocultamiento prácticamente no se da o es mínimo, concentrándose sobre todo en el apartado y el cortado. La estimación que se ofrece, por tanto, es el resultado de calcular el valor aproximado de las fases en las que en las que el proceso productivo se sumerge en relación con el valor total de lo producido. Partiendo de este supuesto, la economía sumergida representaría algo más del 35% del valor total de la producción en el calzado ilicitano, aunque si tomáramos en consideración el conjunto de irregularidades, inadvertidas por admitidas, que se dan en el interior de las propias fábricas legales –trabajo oculto, contratos rotatorios– el valor de lo producido en condiciones de ocultamiento podría aproximarse al 50%.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

En términos de costes de producción, por último, el ocultamiento implicaría una reducción de alrededor del 10-15 % del coste del trabajo, un porcentaje que ha hecho posible la competitividad de muchas empresas en un entorno crecientemente globalizado, induciendo además una espiral de ocultamiento generalizada en tanto que cualquier empresa con vocación de regularidad en sus prácticas se enfrenta a la competencia desleal de las que, por la vía del ocultamiento total o parcial, obtienen importantes ahorros de costes. Las ventajas en el corto plazo de la informalidad, sin embargo, se convierten en inconvenientes a largo plazo, en la medida en que propician una adaptación irreflexiva a las condiciones de una irregularidad creciente, que desincentivan las innovaciones de proceso y de producto, y que limitan con la dificultad de reducir los salarios y degradar las condiciones de trabajo a la escala de los países emergentes.

Más allá de sus consecuencias sociales, que pueden describirse como una constante igualación a la baja y un, a pesar de todo, imposible retorno a situaciones sociolaborales del pasado, es más que dudoso, como la literatura especializada ha advertido a lo largo de los últimos veinte años, que, bajo tales esquemas de funcionamiento, el sector del calzado ilicitano consiga sortear una crisis de rentabilidad, cuyas causas son, desde hace tiempo, estructurales.

2.4. Sujetos implicados en el proceso de ocultamiento en Elche

Considerar de forma independiente a los sujetos que intervienen en el proceso de ocultamiento es una seria equivocación. Los sujetos productivos del ocultamiento están relacionados de tal manera que lo que se ha generado es una sociedad a tal punto permisiva con la informalidad que ha interiorizado valores sociales y formas de comportamiento acordes con el fraude y la sumersión. La necesidad de hacer frente a los débitos que por consumo tienen muchas familias obliga a un gran número de individuos a trabajar en régimen oculto; la escasa prestación que por desempleo cobran los parados les aboca a trabajar en condiciones de clandestinidad; el hecho de no tener suficientes equipamientos sociales para hacer frente a las demandas de

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

cuidado de la población poslaboral o prelaboral hace que las mujeres tengan que compatibilizar el trabajo de casa –hijos pequeños, horarios de comida, padres mayores– con el trabajo en casa, pero para el mercado; jóvenes e inmigrantes constatan cotidianamente que la única vía para su integración laboral es la economía sumergida. Es decir, en su vida práctica, el dilema fatal al que se ven abocados muchos y diversos individuos parece ser el que advierte que sin la clandestinidad la sociedad está destinada a morir, pero que con la clandestinidad está muriendo.

En el proceso de ocultamiento no es difícil pergeñar el perfil de los sujetos e instituciones que están implicados en su dinámica. Así, la primera figura que destaca, por encima de cualquier otra, es la de la mujer, con una antiquísima experiencia y una larga presencia en el calzado, y cuya continuidad, en condiciones de una creciente degradación, se funda en un doble vínculo. De una parte, en la creciente dificultad que experimentan muchas mujeres, a despecho de sus avances en los sectores de más alta cualificación y sin las interferencias del mercado, para integrarse en la economía formal, y que las aboca irremediablemente a la economía sumergida. De otra, en las superiores necesidades de renta que afrontan las unidades domésticas para sostener estándares de vida en ascenso y para atender una creciente inducción al consumo.

El segundo grupo que, en importancia, contribuye a nutrir las filas de la informalidad es el de los parados. Por supuesto, dicho grupo tampoco es nuevo, e históricamente ha sido una figura decisiva en la constante expansión de una economía sumergida, que, precisamente por ello, refuerza las condiciones que están en su origen, y desata una dinámica de autoinformalización de más individuos y unidades productivas, en la medida en que las cargas fiscales y sociales recaen sobre el sector formal de la economía y en que el Estado se ve obligado a cubrir una mayor demanda de servicios públicos con ingresos menores, que deberán ser compensado con mayor inflación o con mayores tasas impositivas sobre los emergidos.

Desde el punto de vista de los individuos, en efecto, la aceptación de la economía sumergida –la complicidad, incluso, de los trabajadores con las prácticas de la informalidad– se apoyó en sus ventajas iniciales,



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

ya que la reducción de los ingresos que implicaba quedaba en lo inmediato compensada por el disfrute de prestaciones sociales –cobro del desempleo, Fondo de Garantía Salarial–, la ocultación de las rentas al fisco y la posibilidad de movilizar más fuerza de trabajo familiar en los talleres clandestinos o en el recuperado registro ampliado del trabajo a domicilio.

Lo que pareció en el inicio una oportunidad para los trabajadores pronto se convirtió, sin embargo, en riesgo, al individualizar radicalmente las relaciones laborales y poner en entredicho las regulaciones legales, de modo que, si bien persiste la figura del parado que compatibiliza el trabajo sumergido y los subsidios estatales, la verdadera novedad de los últimos años es la dificultad para acceder a contratos, con estipulación de derechos y acuerdos obligatorios, sustituidos por transacciones y acuerdos individuales, al margen de toda regulación, que al mismo tiempo ahondan y socavan las bases del modelo. El parado típico de la actual economía sumergida tiene, así, una edad media superior al de las primeras fases, no percibe seguro de desempleo y encuentra crecientes dificultades para acceder la economía formal, ni siquiera en condición de eventual.

El tercer grupo practicante forzoso de la informalidad es el de los inmigrantes, un grupo mal estudiado por su novedad relativa, aunque en rápido aumento, y difícil de estudiar por las características del colectivo. Bien sea, no obstante, que el inmigrante conozca el sector por su país de origen, o que carezca de cualquier conocimiento previo sobre el mismo, se concentran sobre todo en los talleres y fábricas sumergidas, por lo que su peso relativo en la fuerza de trabajo del sector es difícilmente calculable. Allí, sin embargo, donde hay inmigrantes trabajando en condiciones sumergidas, su número suele ser igual o superior al de los nacionales, de modo que puede afirmarse que es la pertenencia a una red definida según lazos de parentesco o de relaciones interpersonales la que ha facilitado su acceso al sector, siempre en condiciones informales, ya que el trabajo en la economía formal les está normalmente vetado.

En apariencia, por otra parte, no existe un trato discriminatorio hacia los inmigrantes, al alinearse sus condiciones salariales o laborales con las habituales en la economía sumergida. En los hechos,

sin embargo, ocupan los puestos de trabajo peor cualificados y remunerados, sus jornadas son frecuentemente más prolongadas por superiores obligaciones económicas y trabajan con mayor asiduidad los fines de semana.

Por último, los jóvenes, hijos de la desregulación, son el cuarto grupo que, por su escasa capacidad de negociación en el mercado, se ven abocados a la economía sumergida, no sólo como un itinerario obligado antes de acceder al mercado regular, o como un modo de compatibilizar los estudios o el ocio y la obtención de algunos ingresos, sino como la única vía de acceso al trabajo, sin condiciones y sin protección, salvo la de estructuras familiares crecientemente tensadas. Es cierto, de todos modos, que los jóvenes de las últimas cohortes, aleccionados por la experiencia próxima de un sector cuyo conocimiento tácito flota en el ambiente, prefieren orientar sus esfuerzos laborales a otras ocupaciones, aunque sea en condiciones irregulares. La consecuencia práctica de esta desafección paulatina, por otra parte, ha sido la destrucción o el descrédito de una cultura productiva, de una cierta socialización manufacturera, y la imposible identificación de sus potenciales participantes con una profesionalidad que es percibida como regresiva y no como una vía de progreso personal y de mejora colectiva.

Ahora bien, si la oferta de trabajo oculto está asegurada por estos cuatro colectivos, caracterizados por su dificultad para orillar los obstáculos y procesos de exclusión que se oponen a su inserción en el mercado de trabajo regular por distintas, pero convergentes, razones, debemos también interrogarnos sobre quién o quiénes demandan esta forma de trabajo, y qué otros agentes colectivos están implicados, por acción u omisión, en su expansión autorreforzada.

En primer lugar, las mismas empresas formalmente establecidas que, como hemos visto, se aprovisionan de trabajo oculto a través de un tercero, bien talleres formalmente independientes, bien los intermediarios, que canalizan el trabajo y organizan a la fuerza de trabajo. Lo nuevo, sin embargo, no es la descentralización, siempre activa de forma más o menos explícita, sino la centralidad adquirida por la misma, de modo que, al tiempo que puede afirmarse que articula el sector tal como hoy lo conocemos, ha contribuido, a través de



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

las cadenas de subcontratación, a apurar los márgenes de una explotación parasitaria, y a diluir las responsabilidades y el potencial antagonismo entre empleados y empleadores últimos.

En segundo lugar, las administraciones públicas en sus tres niveles –local, regional y central–, así como las asociaciones empresariales, sindicatos y partidos políticos, que no han querido/sabido/podido, por distintas razones y con distintas motivaciones, afrontar un problema que, tal vez inadvertidamente, contribuye a su deslegitimación, además de lastrar las posibilidades de supervivencia ordenada del sector en favor de una continua reconversión silenciosa. La administración central, cuando se ha mostrado interesada en el fenómeno de la economía sumergida, se ha centrado en los aspectos macroeconómicos, con fines fiscales –evaluación de la posible pérdida de ingresos tributarios–, laborales –determinación más exacta del número de ocupados y parados reales–, o políticos –la demostración de que el crecimiento del PNB era superior al oficialmente declarado–, pero raramente se sintió concernida por los aspectos cualitativos de carácter laboral y productivo, desde la regresión salarial al deterioro de la condiciones de trabajo y de vida.

Lo mismo puede decirse de la administración autonómica, aunque en este caso se arbitraran, con distinto énfasis y éxito, determinadas medidas en beneficio del sector, y de la administración local, más centrada en cuestiones de infraestructura industrial física o de imagen que en aspectos relacionados con la calidad del trabajo y de la calidad de vida en el trabajo.

En cuanto a los sindicatos y los partidos políticos que dicen representar a la gente común, en realidad no pueden hacerlo más que articulando eficazmente sus identidades, lo que equivale a especificar las preocupaciones e intereses de esos grupos. Por supuesto, no hay nada definido en esas identidades y, como se ha señalado, puede que, además, dichas identidades se muestren renuentes a la movilización por los emprendedores sindicales o políticos, y sensibles, en cambio, al elogio de la astucia individual o a la oposición a ciertos grupos –por ejemplo, los que forman mayoritariamente las filas de la informalidad. Que no estén desarrolladas ni movilizadas, sin embargo, no significa que no necesiten estar representadas, sino la

prueba de un malentendido persistente: el rechazo de las organizaciones establecidas a articular estas nuevas y problemáticas identidades, y la recíproca desconfianza de las mismas hacia las organizaciones que se dicen llamadas a representarlas. Si, de todos modos, las organizaciones y la gente común se acomodan a vivir de espaldas e ignorarse, la única identidad que prevalecerá será la de unas elites no precisamente ilustradas ni ocupadas en otro bien que no sea el propio.

3. El calzado en Elda y Petrer: ¿adiós a la calidad?

3.1. La organización productiva del calzado de Elda-Petrer

Tanto la teoría como la experiencia enseñan que un producto puede mantener su competitividad sobre la base de diferentes estrategias: disminución de costes, diferenciación de producto, innovación, adaptación a la moda, rapidez en la oferta, incorporación de tecnologías, calidad, etc. Quizá en el caso del calzado de Elda-Petrer sea esta última, la calidad, la característica que le ha permitido mantener durante largo tiempo niveles de competitividad elevados en los mercados nacionales e internacionales. El prestigio de los calzados elaborados en Elda-Petrer, por sus materiales, por sus componentes, por el conocimiento de los profesionales que elaboraban estos productos, por el sello de diferenciación que comportaban, por la innovación que los estilistas incorporaban, etc., eran signos distintivos de profesionalidad y de buen hacer, en un medio propicio para ello. En este medio, en efecto, existía la posibilidad de abastecerse de materiales y componentes diferenciados que permitían elaborar calzados variados; el conocimiento del saber-hacer estaba extendido en la colectividad, transmitiendo la idea de que ser zapatero era una garantía de seguridad; la vinculación profesional al calzado era un signo de identidad y de prestigio.

Estas características motivaban que la organización productiva se estableciera sobre la base de unidades productivas en las que la organización centralizada de todo el proceso productivo permitía



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura



Vista panorámica de Elda con el monte Bolón al fondo.

que se alcanzasen las mayores productividades. El profesional del calzado, con conocimiento pleno de todo el proceso de producción, lo realizaba de forma íntegra en una única unidad. No quiere decirse que un mismo sujeto trabajara en todas las fases del proceso, pero sí que todas las fases estaban sujetas al control directo y próximo de ese profesional, que, en definitiva, velaba por la calidad final del producto. Tampoco significa, por supuesto, que determinadas funciones, sobre todo de componentes y auxiliares, no se llevasen a cabo fuera de las unidades centrales. De hecho, multitud de componentes se hacen fuera de las fábricas, como es el caso de los trenzados, rebajados, doblados, timbrados, adornos, lazos, forrados, etc., además, claro está, de elementos diferenciadores, como los envases, las hormas, plantas, pisos, tacones, suelas, etc., componentes y funciones que permiten que se alcance una diversidad en el producto final. Pese a los avatares que han jalorado la historia del calzado de Elda-Petrer a lo largo de todo el siglo XX, una cierta calidad, un signo de distinción siempre han caracterizado su trayectoria.

Sin embargo, en la actualidad se están produciendo grandes cambios en la organización productiva, que están afectando al conjunto

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas



social y económico que sustenta e identifica al calzado eldense-petrense. ¿Qué cambios y, sobre todo, en qué direcciones?

Fundamentalmente, podemos mencionar tres, con una influencia decisiva en la organización productiva:

1. Un *proceso ampliado de descentralización* de fases que previamente estaban centralizadas en las fábricas, y que pasan ahora a realizarse mayoritariamente fuera de esas unidades de producción, fundamentalmente el cortado y el aparado.
2. La utilización de manera profusa y generalizada de *contratos temporales*, y sus consecuencias en términos de eventualidad e inseguridad laboral, pero también de pérdida de profesionalidad.
3. La aparición de *compañías comerciales* que modifican el sentido mercantil de muchas de las empresas de Elda-Petrer, en tanto que estas compañías tan sólo pretenden que alguien se ocupe en exclusiva de la producción, sin valor añadido alguno.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

Los tres cambios combinados han propiciado, así, una auténtica *reconversión industrial* en el sistema productivo eldense-petrerense, cuyos rasgos característicos pueden resumirse en:

1. Profusión de talleres y unidades de trabajo individualizadas, por externalización desde las unidades centrales, generalmente centradas en el cortado y el aparado.
2. La conversión de empresas en comerciales.
3. La desregulación del mercado laboral mediante la generalización de «contratos rotatorios», elemento clave en el proceso de transformación de la estructura productiva.
4. El cambio de status del trabajo de la trabajadora a domicilio, la aparadora, que, de ser una trabajadora cualificada y dependiente de la empresa, si bien físicamente su lugar de trabajo era su propio domicilio, pasa a convertirse en una trabajadora a la que se le exige la misma cualificación, pero sin la oferta de algún tipo de vínculo regular con la empresa.

Por así decirlo, la estructura productiva del sector, sujeta a intensos procesos de cambio, se encuentra sometida a tendencias contradictorias: de un lado, persiste la voluntad de sostener un modelo de producción en el que se preserve la calidad y el prestigio de antaño; de otro, las presiones competitivas erosionan la base tradicional de esa misma calidad.

Con el objeto de mantener la calidad, por ejemplo, las empresas de Elda y Petrer se han mostrado reacias a perder el control de las secciones de aparado y cortado, porque es en el trato de la piel, la materia prima del calzado, donde radica la calidad del producto final. Y así, en el caso de Elda, a diferencia de lo que sucede en el calzado ilicitano, prácticamente la totalidad de las empresas mantienen la sección de cortado en la propia empresa, mientras que en Petrer lo hacen el 80% de las empresas.

Sin embargo, el hecho de mantener esta sección no significa que todo el proceso de cortado se lleve a cabo en el interior de la empresa, sino más bien que existe una sección de cortado en las empresas que va a ocuparse de producir para la propia empresa, pero que sobre todo

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas



La Actuación Industrial Lacy, de Elda.

va a dedicarse a organizar el trabajo de cortado que pueda hacerse de manera externa en casas particulares, unidades autónomas o talleres. De esta forma, el volumen de producción que se corta en el exterior de la empresa es, para el caso de Elda, el 23%, y supone en Petrer el 43% del total de cortado, lo que significa, sobre todo en Elda, una intención de «control directo» de esta fase, en la creencia de que en ella radica buena parte de la diferenciación del producto.

La tendencia, incluso, es la de dirigir prioritariamente la descentralización a casas particulares y cortadores autónomos antes que a talleres, en la convicción de que los cortadores particulares pondrán mayor esmero en su trabajo con la piel que el que puedan obtener en los talleres, a pesar que la productividad de estos talleres sea mayor. De hecho, existen en Elda-Petrer pocos talleres de cortado de cierto tamaño, siendo en cambio habituales los cortadores individuales u organizados en pequeños grupos, compuestos por dos o tres personas. En su mayoría, además, estos pequeños grupos no tienen ningún tipo de vínculo ni de relación estable con las empresas que les



El **calzado** en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura



Polígono Campo Alto, de Elda.

suministran el trabajo, aunque en ocasiones disfrutan de contratos temporales.

Algo semejante ocurre con el aparado, si bien tradicionalmente dicha actividad ha sido realizada en casa por mujeres. De hecho, y a diferencia del cortado, el 40% aproximadamente de las empresas de Elda-Petrer no tienen secciones de aparado, y, aun cuando las conservan, su función es hacer frente a necesidades perentorias y/u organizar los trabajos de preparación, muestrario o reparto externo, de modo que, en volumen de trabajo, más del 75% del trabajo de aparado se realiza en el exterior en los dos municipios.

Mayoritariamente este trabajo se ejecuta, como ya se ha señalado, a domicilio y por mujeres, frecuentemente con la ayuda de otros miembros de la familia. Los talleres de aparado –agrupaciones de mujeres organizadas en lugares específicos– ciertamente existen y desempeñan un papel cada vez más importante, si bien las empresas que suministran el trabajo prefieren como aparadoras a las mujeres par-

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

ticulares, u organizadas en grupos de 2 ó 3 personas, sin dependencia jerárquica ni organización formal, frente a los talleres, en razón de una prolongada relación de confianza.

Dicha relación de confianza hacía que, en algunas situaciones, las trabajadoras a domicilio disfrutaran de algún tipo de relación laboral con las empresas para las que trabajaban o, en su defecto, que las rentas salariales obtenidas por su trabajo compensasen su cualificación y su esfuerzo. En la actualidad, en cambio, una relación laboral formal con las empresas es poco más que una quimera, y, por supuesto, la remuneración de su trabajo es inferior al de periodos anteriores, situaciones que explican su alejamiento del oficio y las reiteradas quejas de las empresas sobre la falta de mano de obra cualificada en dicha fase.

Así, a la búsqueda de ventajas competitivas basadas en el coste de la fuerza de trabajo, las empresas tienden a desplazar el aparato desde las trabajadoras locales a domicilio a talleres más o menos



Polígono Industrial Torreta-Río.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

dependientes de las propias empresas y a zonas próximas de menor renta, o incluso más allá de las fronteras nacionales (Marruecos, India), un proceso tal vez inexorable, pero mediante el que se sacrifica la calidad y el control directo sobre el conjunto del proceso.

Podría afirmarse, en suma, que el calzado de Elda-Petrer se ve sometido a una tensión entre el sostén de una difícil estrategia basada en la calidad y una no menos arriesgada y sin futuro apuesta en favor de una competitividad fundada en costes, que, en el caso de algunas empresas, se traslada a su interior, mediante el mantenimiento de dos líneas de producción diferenciadas: de un lado, la que pretende preservar sus estándares de calidad, con promoción de marca propia y reconocido prestigio, control de la producción desde la elección de la piel hasta el tipo de embalaje, etc.; de otro, una segunda línea de producción para la que la calidad es un elemento secundario, con abundante descentralización, productividades más altas y costes laborales descendentes.

En esta dinámica de transformación dubitativa, incluso algunas de las empresas que habían sido símbolos de calidad e imagen del calzado se han convertido en meras comerciales, esto es, empresas que tan sólo pretenden cumplir funciones de vínculo entre las que producen y las cadenas que comercializan. La irrupción de las comerciales de la mano de antiguas empresas o, simplemente, como nuevas empresas, está teniendo, así, un fortísimo impacto en toda la estructura productiva y organizativa del sector.

La forma de operar de las comerciales es simple, basada como está en su capacidad para forzar una estricta competencia entre empresas y trabajadores con el fin de reducir el precio de un determinado producto. A tal efecto se crean empresas sin voluntad de continuidad, nacidas al calor de las oportunidades que les brindan las comerciales para realizar determinados trabajos a bajo precio, utilizando para ello, de forma masiva, personal en situación irregular, sin estructura ni inmovilizado (maquinaria, naves), sin necesidad de muestrario, exigencia de calidad, ni clientes ni voluntad de permanecer en el mercado: una empresa, en fin, tan temporal como los trabajadores que emplea, y tan menguante como los salarios de los mismos.

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas



Panorámica de Elda desde La Torreta.

La provisionalidad de las empresas y del propio trabajo configuran, así, una espiral descendente en la que la simple disposición de un contrato temporal es una señal de privilegio, como implícitamente se reconoce en las ofertas de trabajo que se anuncian en las radios locales, y en la que la antigua profesionalidad es sustituida por la productividad del especialista, poco preocupado por la calidad.

Sin el viejo orgullo de oficio y sin atención a las oportunidades abiertas por las nuevas tecnologías, los cambios que ha sufrido el sector en estas localidades han sido radicales, en la senda de un irrefrenable deterioro productivo y laboral con impactos en la cultura misma.

3.2. Formas de ocultamiento en Elda-Petrer

La casuística de la informalidad es enorme, desde empresas completamente sumergidas hasta las que ocultan parte de sus nóminas con objeto de no pagar los seguros sociales correspondientes. Las



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

formas más habituales en el caso de Elda y Petrer son: el trabajo disperso en casas particulares o en pequeños talleres total o parcialmente ocultos; los contratos rotatorios; y, por último, las obligaciones fiscales y laborales que parcialmente se incumplen en lo tocante a horas extras y vacaciones.

Durante décadas, como ya se ha comentado, buena parte de la identidad del calzado de Elda-Petrer reposó en la figura de las trabajadoras a domicilio, con vínculos duraderos con empresas regulares, y que, con alguna frecuencia, comportaban determinados derechos y beneficios. En la actualidad, en cambio, los vínculos son fugaces y las empresas fugitivas, con lo que los antiguos derechos y beneficios se han convertido, a su vez, en fútiles.

En segundo lugar, en el interior de las empresas persisten los hábitos de no declaración de las horas extras trabajadas, que en periodos de fuerte demanda pueden llegar a ser entre 5 y 10 horas semanales, y se generalizan nuevas formas de contratación que, forzando las modalidades que la legislación permite, hacen un uso fraudulento de las mismas. Tal es el caso de los «contratos rotatorios», por el que un determinado monto de contratos eventuales se redistribuyen entre los trabajadores, que los disfrutaban individualmente durante el tiempo que la legislación admite, y que es traspasado a otro trabajador, transcurrido siete meses, mientras el anterior continúa realizando las mismas funciones en el mismo lugar de trabajo en situación formal de paro. Y puesto que las sucesivas contrataciones obligarían a la empresa a concretar, en un momento dado y para el mismo sujeto, un contrato indefinido, a tal efecto se crea una estructura empresarial en red, un grupo de empresas –algunas de ellas puramente nominales–, entre las que rotan duraderamente los trabajadores temporales, sin conocer incluso para qué empresa trabajan, aunque, en los hechos, el mismo operario permanezca en el mismo lugar ejecutando las mismas funciones.

De esta práctica se deriva la consecuencia de que, tras periodos muy considerables de tiempo, un número significativo de trabajadores en empresas perfectamente legales sigan teniendo contratos eventuales, que generan menores derechos, al tiempo que las múltiples empresas contratantes diluyen sus obligaciones contractuales

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas



Vista de Petrer desde la autovía.

y disponen permanentemente de un porcentaje de trabajadores fijos contingentes, separados de los trabajadores periféricos de la informalidad por la posibilidad de acceso a algún tipo de contrato.

Por último, a la ya citada práctica de trabajar más horas de aquellas por las que se cotiza hay que añadir otros mecanismos de obtención de renta inmediata en perjuicio de la renta futura, tales como cotizar por el sueldo base cobrando por el trabajo a destajo, o disfrutar sólo de la mitad de las vacaciones pagadas recuperando en dinero el periodo vacacional que se pierde, que, además, son señal de una subordinación radical del trabajo a las necesidades de las empresas.

Los mecanismos de ocultamiento, en cualquier caso, son extremadamente variados, y las posibles combinaciones de los mismos muy diversas, en muestra de una cultura de la informalidad hondamente arraigada en la sociedad. Por otra parte, la llamada «ingeniería financiera y fiscal», que no alude sino a la pericia del asesor fiscal y del empresario para proceder a ocultar parte del valor de la producción o del trabajo, ha cobrado una creciente importancia en el sector.



El **calzado** en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

3.3. *Volumen de ocultamiento en Elda-Petrer*

Llegar a establecer el volumen de ocultamiento puede ser no sólo difícil sino aventurado. No obstante, y debido a que la cuantificación del ocultamiento es una demanda habitual en este tipo de estudios, se ha optado por arriesgar, con las debidas cautelas, algunas cifras aproximadas al respecto. De cualquier forma, los múltiples mecanismos de ocultamiento y las diversas intensidades de este ocultamiento aconsejan que la aproximación deba considerarse con prudencia. En el mismo sentido, cabe subrayar que las estimaciones a las que se ha llegado son siempre el resultado de análisis hechos desde la vertiente laboral y del ocultamiento del trabajo en el régimen de trabajo externo y descentralizado –lo que se entiende de forma generalizada como economía sumergida. Las valoraciones, en consecuencia, del ocultamiento en el interior de las fábricas legalmente establecidas no son tenidas en cuenta en los cálculos que se presentan, así como tampoco las irregularidades de carácter fiscal, medioam-



Polígono Industrial Les Pedreres. Petrer.

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

biental, urbanístico o financiero, etc., que puedan tener su origen o que se deriven del ocultamiento y de la economía sumergida.

La cuantificación se ha realizado atendiendo a tres posibles variables: población, producción y coste. Así, en cuanto a la población potencial que trabaja de forma oculta, cabe advertir que la estimación que se presenta se refiere a la población que trabaja de manera oculta y descentralizada para las fábricas de calzado que producen en Elda-Petrer, población que puede ser o no de esas poblaciones, y que para calcular su volumen hemos partido del supuesto de que trabajan una media de 30-35 horas semanales de lunes a viernes.

Bajo estos supuestos, la población que trabaja en régimen de ocultamiento para las fábricas radicadas en los municipios de Elda y Petrer, así como el volumen aproximado de producción sumergida, serían aproximadamente los siguientes:

ELDA	Cortado	Aparado
Trabajo ilegal (%)	37,5	69,4
Trabajo legal (%)	62,5	30,6
Nº trabajadores ocultos	460	1951
Volumen que significa la ES (en %)	40,6	
Reducción de Costes por ES (en %)	10-12	

PETRER	Cortado	Aparado
Trabajo ilegal (%)	41	73
Trabajo legal (%)	59	27
Nº trabajadores ocultos	203	742
Volumen que significa la ES (en %)	43,9	
Reducción de Costes por ES (en %)	10-13	

En tanto que el número de personas que oficialmente trabajan en el sector calzado es de 3.067 en Elda y de 1.394 en Petrer (datos del SABI, Sistema de Análisis y Balances Español, accesible a través de redIRIS), el porcentaje de personas que trabajan en régimen de ocultamiento en Elda llega a ser del 44% (hay 2.411 personas ocultas tra-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura



Polígono Industrial Salinetas. Petrer.

bajando en el calzado), y en Petrer el porcentaje alcanza el 40% (946 ocultos), cifras que, si bien deben ser tomadas con precaución, muestran que los porcentajes son próximos a la mitad, lo que quiere decir que por cada persona trabajando con contrato, pese a las irregularidades mencionadas, hay casi otra que lo está haciendo sin ningún tipo de contrato.

Atendiendo al volumen de producción que se realiza de manera oculta, y como se ha señalado, es importante tener en cuenta que en determinadas fases del proceso productivo el ocultamiento prácticamente no se da o es mínimo, concentrándose sobre todo en el apartado y el cortado. La estimación que se ofrece, por tanto, es el resultado de calcular el valor aproximado de las fases en las que en las que el proceso productivo se sumerge en relación con el valor total de lo producido. Partiendo de este supuesto, el valor de la economía oculta en relación al valor total de la producción se elevaría por encima del 43% en el caso de Petrer y del 40% en Elda. Y puesto que a esta cifra podría añadirse el volumen de producción irregular ejecutada mediante los contratos rotatorios y el trabajo oculto realizado

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

en el interior de las mismas fábricas legales, como se ha señalado anteriormente, no sería descabellado suponer que el porcentaje total de producción sumergida estuviera próximo al 50%.

En términos de costes de producción, por último, el ocultamiento implicaría una reducción de alrededor del 10-13% del coste del trabajo, un porcentaje que ha hecho posible la competitividad de muchas empresas en un entorno crecientemente globalizado, induciendo además una espiral de ocultamiento generalizada en tanto que cualquier empresa con vocación de regularidad en sus prácticas se enfrenta a la competencia desleal de las que, por la vía del ocultamiento total o parcial, obtienen importantes ahorros de costes. Las ventajas en el corto plazo de la informalidad, sin embargo, se convierten en inconvenientes a largo plazo, en la medida en que propician una adaptación irreflexiva a las condiciones de una irregularidad creciente, que desincentivan las innovaciones de proceso y de producto, y que limitan con la dificultad de reducir los salarios y degradar las condiciones de trabajo a la escala de los países emergentes.



Calle del Polígono Industrial Salinetas. Petrer.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

Más allá de sus consecuencias sociales, que pueden describirse como una constante igualación a la baja y un, a pesar de todo, imposible retorno a situaciones sociolaborales del pasado, es más que dudoso, como la literatura especializada ha advertido a lo largo de los últimos veinte años, que, bajo tales esquemas de funcionamiento, el sector del calzado eldense-petrerense consiga sortear una crisis de rentabilidad, cuyas causas son, desde hace tiempo, estructurales.

3.4. Sujetos implicados en el proceso de ocultamiento en Elda-Petrer

Los sujetos implicados en la economía sumergida no son homogéneos, ni sus circunstancias semejantes, ni, por supuesto, sus motivaciones idénticas. Comparten crecientemente, sin embargo, un rasgo común: no eligen la informalidad, sino que la informalidad les selecciona. Es decir, a diferencia de lo que pudo suceder en el pasado, la economía sumergida no es una opción, cuyos costes y beneficios, más allá del trabajo y de los rendimientos laborales, en la llamada esfera de la reproducción, puedan ser sopesados, sino que, con muy escasas excepciones, la informalidad es una suerte de destino, la única vía de integración en una actividad laboral generadora de ingresos.

Las razones, así, habitualmente admitidas para explicar/justificar la informalidad, por el lado de la oferta, se simplifican extraordinariamente, como atestiguan masivamente las entrevistas realizadas. Ya no se trata, en efecto, de la posibilidad de compatibilizar más flexiblemente el trabajo y el ocio o las actividades domésticas, o las ventajas de la evasión fiscal que compensan los menores ingresos, o la posibilidad de agregar las rentas derivadas de la actividad oculta y la percepción de subsidios. Ya no hay, en fin, complicidad entre empresarios y trabajadores a costa de un Estado ausente, sino, más sencillamente, miedo, una nueva vuelta de tuerca al perverso incentivo del paro. Miedo, entonces, ya no a las dificultades de encontrar un trabajo en la economía regular, sino a un futuro sin trabajo o a la ausencia de cualquier futuro, que aconseja aceptar cualesquiera condiciones de trabajo y una constante regresión salarial.

Podemos distinguir, de todos modos, cinco tipos de sujetos sobre los que los criterios de exclusión operantes acentúan las formas de

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

explotación: las mujeres, los jóvenes, los parados, los inmigrantes y los trabajadores de fábricas en régimen de ocultamiento.

Estos últimos integran el grupo en el que se hace más visible la degradación de las condiciones laborales y la dilución de los derechos arduamente conseguidos en términos de seguridad en el mercado laboral y en el empleo, en los ingresos, en las condiciones de trabajo y en los mecanismos de protección social, aspectos cuya sola mención carece de sentido en la economía sumergida.

En este grupo, sin embargo, podemos distinguir dos colectivos. De un lado, los que conservan memoria de los viejos derechos, con contrato regular e indefinido, salarios pactados en convenio, horas extras remuneradas, vacaciones pagadas, posibilidades de formación y promoción, condiciones salubres, respeto a la profesionalidad, etc. De otro, los que nunca tuvieron la posibilidad de acceder a oportunidades laborales dignas, los que ya no han conocido sino la economía sumergida y la inseguridad de los contratos rotatorios. Ahora bien, aunque frecuentemente difieren en sus condiciones de conciencia sobre el nuevo escenario laboral, tanto unos como otros coinciden en que la economía informal es, hoy, su única oportunidad laboral y, en consecuencia, en la inoportunidad de cualquier reivindicación sustantiva.

En cuanto a los inmigrantes, en el caso de Elda-Petrer utilizan la economía sumergida en el calzado individual y discontinuamente, como situación de paso hacia otras actividades laborales. No se detectan, de hecho, colectivos de inmigrantes integrados en el calzado, aunque sí individuos dispersos en fábricas, que no permanecen duraderamente en ellas, o empleados en trabajos a domicilio (forrado de tacones, doblado), a la espera de emprender otras actividades sumergidas (trabajo doméstico, cuidado de niños o personas mayores), tal vez incompatibles con los ritmos y horarios del calzado.

El tercer grupo que integra las filas de la economía sumergida es el de los jubilados y parados, cuya motivación esencial para participar en la misma es la insuficiencia de las prestaciones que cobran, y cuya demanda procede esencialmente de las empresas transitorias y efímeras surgidas al filo de las actividades de intermediación de las comercializadoras. Sólo, en efecto, el jubilado experto, o el parado subsidiado con conocimiento del oficio, son capaces de aunar cierta dig-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

nidad del producto con precios tasados y a la baja, mediante la subvención indirecta de sus insuficientes prestaciones.

El cuarto colectivo participante en el trabajo irregular es el de los jóvenes. A pesar de la propensión unánime al rechazo, y de la voluntad manifestada por los padres de que sus hijos abandonen la dedicación profesional al calzado, ocurre que la proximidad, la comodidad y la ausencia de alternativas proporcionan incentivos al trabajo de los jóvenes en el sector. Ahora bien, sus formas de integración, las vías de acceso al sector han sufrido modificaciones sustanciales. Tradicionalmente, el joven accedía al mercado de trabajo en el calzado a través de la figura del aprendiz y de la mano del maestro/a. Dichas categorías, no obstante, si bien existen en el papel, no se tienen en cuenta en la práctica, de modo que la integración de los jóvenes en el proceso de trabajo se produce en condiciones de baja productividad, de escasa polivalencia y sin perspectivas de profesionalización futura, simple reserva de mano de obra barata y escasamente especializada, cuyo horizonte queda delimitado por la economía irregular y por la consideración de sus ingresos como dinero de bolsillo, destinado al consumo privado actual, y sin aspiraciones de futuro.

Por último, pero no menos importante, restan las mujeres, cuya relevancia en la creación de un calzado de calidad en Elda-Petrer ya ha sido resaltada. En la actualidad, sin embargo, la cualificación de la aparadora se ve tensada por las contradicciones que atraviesan el tejido productivo del área, por su dualidad, interiorizada incluso en una misma empresa, entre los requisitos de calidad y las presiones competitivas vía precios, de modo que puede hablarse también de un mercado de trabajo segmentado en lo tocante al aparato.

Además, aunque el trabajo de las aparadoras siempre ha estado en el límite de la legalidad, y siempre ha comportado una difícil y onerosa combinación de trabajo productivo y reproductivo, apenas compensados por el reconocimiento y por estrechos márgenes de protección, en la actualidad se debilitan, hasta casi extinguirse, tanto la redistribución como el reconocimiento, al tiempo que permanecen las cargas del cuidado. Perdidas las coberturas sociales, las mujeres se alejan de las fábricas, y se organizan individualmente o en peque-

ños grupos de dos o tres personas para compatibilizar horarios y espacios y hacer frente a las necesidades de un presente que engulle un futuro demasiado lejano.

Ahora bien, si estos son los colectivos que ofrecen trabajo sumergido, ¿de dónde procede su demanda? Fundamentalmente de las empresas nuevas, que, como comentábamos anteriormente, son de temporada, nacidas para ofrecerse a las comerciales como compañías que trabajan a precio tasado y bajo. No obstante, no son sólo éstas las empresas que fomentan y favorecen la existencia del trabajo sumergido, sino que todos los negocios que pretenden mantener niveles de competitividad basados en la comprensión de los salarios, dejando a un lado cualquier pretensión de diferenciación y de creación de valor añadido, son candidatos seguros a un uso intensivo de trabajo sumergido.

4. Consecuencias del ocultamiento

Las consecuencias del ocultamiento, más allá de las diferencias reseñadas entre los espacios analizados, son idénticas para todos ellos. La alternativa que algunas empresas –entre el 10 y el 15% de las existentes– adoptaron frente a la espiral de ocultamiento, común en el sector durante las dos últimas décadas, ha consistido en una opción en favor de la calidad, que no ha excluido la descentralización, pero que ha instaurado nuevas relaciones con los subcontratistas en forma de estímulos explícitos a la innovación, apoyo técnico y control de la calidad.

No reiteraremos las medidas que urgen tomar y que, ahora como hace 10 ó 20 años, giran en torno: al tamaño y a la cultura empresarial, a su mentalidad, sin olvidar los déficits en formación del empresario medio y su alergia al asociacionismo; a la tecnología y los centros vinculados con la misma, las instituciones que proveen de infraestructura técnica, y que deben, en colaboración con las empresas capaces de temer un horizonte más allá del día a día, incentivar la búsqueda de nuevas estrategias competitivas, centradas en la innovación, la diferenciación del producto, el diseño, las marcas, la pre-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

sentación, la creatividad, el desarrollo de maquinaria innovadora y la difusión de nuevas tecnologías, el cumplimiento de estándares de calidad, rapidez y fiabilidad en el servicio; a la formación; a la potenciación de la oferta formativa para trabajadores y empresarios, que haga hincapié en los déficits identificados y en las necesidades de futuro, y que conecte el sistema educativo con el sistema productivo, integrando a las asociaciones empresariales en la formación del capital humano, también en los servicios avanzados (diseñadores, creadores, modelistas, expertos en materiales, etc.); a la mejora de las estructuras comerciales y logísticas y la apertura de nuevos mercados; a una política industrial coordinada y efectiva de todas las administraciones públicas, con medidas horizontales, pero también específicas.

Para el conjunto del sector, sin embargo, es posible que dichas medidas hubieran proporcionado, hace una o dos décadas, instrumentos relativamente eficaces para detener la degradación del empleo o su actual sangría. Como ya se ha señalado, sin embargo, desde el punto de vista empresarial, las manifestaciones más inquietantes de la degradación del trabajo en la economía sumergida han sido un creciente déficit de mano de obra especializada y el descrédito de la profesionalidad zapatera entre las nuevas generaciones, que razonablemente intentan otear salidas laborales en otros sectores. La parcelación extrema del proceso productivo, por último, si bien redundaba en una ganancia neta de productividad, ahonda la pérdida de polyvalencia del trabajo y el progresivo abandono del conocimiento del oficio.

En el proceso de informalización, además, las empresas optaron, primero, por descentralizar la producción a empresas externas al área, pero próximas, para minimizar los costes de transporte, atraídas por la elevada disponibilidad de trabajo flexible y de bajo coste en otras localidades o comarcas próximas; y, segundo, por el suministro desde mercados exteriores de aquellas fases del proceso productivo más intensivas en trabajo. Pares cortados y aparados se suministran, así, a empresas desde Argentina, India, China o Rumanía, a la par que empresas locales están invirtiendo progresivamente en dichos países. Las tendencias en favor de la deslocalización, en consecuencia, son ya un hecho, a través de esta doble vía, que desin-

II. El ocultamiento en el calzado: datos y dinámicas

centiva un cambio en el modelo productivo local tendente a imponer la calidad y fomenta la competencia exterior con capitales propios.

Desde el punto de vista laboral y productivo, por otra parte, se observa un constante deterioro de las condiciones laborales, que inevitablemente repercute en la calidad del producto. Las presiones a favor de la reducción de costes han forzado, además, un sucesivo desplazamiento de fases hacia áreas próximas que consienten más bajos salarios, y aún fuera de las fronteras nacionales –aparado en Marruecos o trenzado en la India–, que coartan la posibilidad de una alternativa de calidad en las actividades complementarias del calzado local.

La tercera y última consecuencia, en fin, y tal vez la más profunda, se refiere al ámbito sociocultural, y se manifiesta tanto en la propensión a vivir en un eterno presente sin futuro como en la extensión de la insolidaridad y la desconfianza, en las presiones brutales por la supervivencia cotidiana y en la erosión del capital social que, en su día, contribuyó al éxito de un cierto modelo productivo.

Mujeres en la economía sumergida

1. Introducción

Esta investigación dedicada a la economía sumergida en los municipios de Elche, Elda y Petrer no podía obviar la necesidad de prestar una especial atención a la situación de las mujeres que trabajan en el calzado. Y ello, porque, además de constituir la mayoría del trabajo negro, ocupan una peculiar posición en el sector: especializadas en ciertas tareas exclusivamente femeninas, desarrollan su trabajo casi siempre en la economía sumergida, bajo condiciones especialmente duras, víctimas –a veces consciente, a veces inconscientemente– de un sistema productivo que ha utilizado su tradicional protagonismo en las tareas de la reproducción para justificar un particular modelo de inserción en el sector.

La estructura entera del calzado está organizada sobre una estricta división del trabajo, en la que hombres y mujeres trabajan en distintas fases de la producción y se distribuyen desigualmente entre los sectores formal e informal. Esta división del trabajo ha permanecido aparentemente idéntica a lo largo de un dilatado periodo –casi medio siglo– mientras los profundos cambios producidos en la familia y en del trabajo industrial parecían apuntar hacia su desaparición o su transformación. La pervivencia de viejas pautas familiares y culturales no



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

explicaría, sin embargo, el fenómeno. Más allá, estos cambios han creado nuevas bases para el mantenimiento de la tradicional división del trabajo, y la han reforzado bajo el imperativo de nuevas necesidades. Para el observador externo, nada puede resultar más sorprendente que la pervivencia, en este microcosmos del calzado, de situaciones de discriminación laboral tan agudas como la que aquí se viven. Y nada tampoco más sorprendente que la aceptación social de su existencia, justificada además a través de un discurso que no parece haberse modificado a lo largo de estos cincuenta años, mientras todo, la familia y el trabajo, la cultura y las identidades de género, cambiaban fuera de este pequeño mundo.

En esta ocasión, la investigación sobre el trabajo de las mujeres se ha centrado en el análisis de dos encuestas diferentes. La primera, realizada entre las trabajadoras de Elche, fue llevada a cabo en el marco de una investigación anterior¹. Se trataba de una encuesta muy amplia entre todas las trabajadoras del calzado. El elevado tamaño de la muestra ha permitido proceder a la selección de una muestra suficiente de aquellas mujeres que trabajan en la economía sumergida para su análisis separado. En Elda y Petrer se ha realizado una nueva encuesta, sobre la base de un cuestionario similar al ya utilizado anteriormente. En ambas encuestas, por otra parte, los criterios de muestreo han sido homogéneos. Al tratarse de trabajadoras ocultas, no era posible enfrentar un muestreo probabilístico, por imposibilidad de conformar la base de la muestra, sino tan sólo opinático. Por tanto, no se trata de una muestra estadísticamente representativa. Sin embargo, se han utilizado los conocimientos previos sobre el sector para realizar una selección motivada que permitiera asegurar, si no una representatividad estadística, sí cuanto menos estructural. La selección última resulta de la utilización de la *bola de nieve*, dentro de las cuotas establecidas por edad y modalidad de inserción en la economía sumergida.

¹ San Miguel, B.; Domingo, C.; Fernández, I.; Hurtado, J.; Ybarra, J.A.; Frau, M.J.; Pont, N.; Viruela, R.: *Zapatos de cristal. La mujer como protagonista en la industria valenciana del calzado*, Secretaria de la Dona, CC.OO-País Valencià.



Taller de apurado.

En el caso de Elche, se han analizado un total de 405 entrevistas, todas ellas a trabajadoras de la economía sumergida. En Elda y Petrer se realizaron 400 nuevas entrevistas con cuestionario estructurado. En el análisis de los resultados, se han incorporado, además, los conocimientos obtenidos a través de un trabajo de entrevistas en profundidad realizado a través del tiempo, que ha incluido tanto a las propias mujeres como a los trabajadores masculinos, empresarios y representantes sindicales.

Estas páginas recogen los hallazgos de mayor relevancia para el conocimiento de la situación de las mujeres en la economía sumergida. Aunque existen diferencias entre los tres municipios, dado que las coincidencias son mayores, se ha optado por un comentario conjunto, que reseña puntualmente el sentido de las discrepancias halladas. Por otra parte, se han incluido sólo las tablas más relevantes, y se ha evitado la exposición sistemática y prolija de los datos obtenidos, centrándonos en mayor medida en las interpretaciones que de ellos se han derivado. En los informes de la investigación es



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

posible encontrar dicha información junto a un comentario más detenido de los datos.

2. Las mujeres que trabajan en el calzado

Las protagonistas del trabajo femenino en el calzado, hasta donde nuestro sistema limitado de muestreo nos permite conocer, participan de similares características en los tres municipios que aquí nos ocupan. Por una parte, en cuanto a la edad, todos los grupos están representados en el interior de la economía sumergida, aunque, como se verá más adelante, la edad determina estrategias y formas de integración distintas. Sin duda, las mujeres jóvenes están menos integradas en el calzado que las de más edad, pues la lenta pero inexorable decadencia de las condiciones de trabajo en el sector ha ido desanimando a las nuevas generaciones de mujeres, provocando su salida hacia otros sectores con más futuro, o cuanto menos, con mayores ventajas en lo que a las condiciones de empleo y trabajo se refiere.

En cualquier caso, las dificultades de integración en un mercado de trabajo tan segmentado y discriminatorio para los jóvenes y las mujeres como el nuestro, favorecen la incorporación al sector de estos grupos. Es cierto, sin embargo, que mientras que en el caso de las mujeres mayores de 30 años el calzado representa una opción laboral definitiva, muchas de las jóvenes no están adscritas a él, entran y salen en función de las posibilidades cambiantes de obtener ingresos o mientras no encuentran otra actividad. La propia extensión del sector y la existencia de la economía sumergida favorecen estas estrategias.

Respecto al nivel de estudios, como cabía esperar, es bajo para la mayoría de las trabajadoras: sólo una cuarta parte de ellas ha superado los estudios primarios. Sin embargo, sorprende el relativamente alto porcentaje de mujeres con estudios universitarios de grado medio o superior, más elevado todavía en el caso de Elda-Petrer, donde llegan a representar hasta el 12%, todas ellas mujeres jóvenes. Para entender este desajuste tan marcado entre el nivel de

estudios alcanzado y los escasos requerimientos del trabajo que realizan estas mujeres, hay que tener en cuenta, de nuevo, las limitaciones del mercado de trabajo. Así, aunque la tasa de paro ha tendido a descender para la población activa en general, no se han estrechado las diferencias entre jóvenes y adultos, y entre hombres y mujeres, sino que incluso, en el caso de las mujeres, se han ampliado. Por ello, los jóvenes, y sobre todo las mujeres jóvenes, no han visto compensado su esfuerzo educativo con un empleo acorde con las credenciales obtenidas, y han aceptado, también especialmente las mujeres, cualquier actividad que les ofertara el mercado².

Por otra parte, estas trabajadoras se insertan en diversos tipos de hogares. Su distribución según el tipo de hogar no difiere mucho de la correspondiente al total de la población. También entre ellas se hacen visibles los cambios que están afectando a las familias, cambios que en España siguen pautas muy similares a las del resto de los países occidentales, pero que aquí se desarrollan a una velocidad mayor, dada la tendencia a la convergencia entre los modelos familiares que los especialistas señalan, cuanto menos en lo que respecta a Europa. Así, crecen los hogares unipersonales, los formados por parejas, con o sin matrimonio, pero sin hijos; y, finalmente, también los hogares monoparentales. Entre estas trabajadoras, los hogares monoparentales formados por una mujer con hijos a cargo, sola o con otros adultos en el mismo hogar, representan en torno al 5% en los tres municipios.

La cuestión de los hogares ha de merecer una atención más detallada, pues, por más positiva que resulte la valoración de estos cambios, si es interpretada como signo de la independencia creciente de las mujeres, lo cierto que muchos de los nuevos hogares son más frágiles económicamente que los tradicionales. La depen-

² Para ilustrar este desajuste entre la formación y el trabajo realizado, la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo recoge que, entre la totalidad de la población ocupada, el 14,6% de los hombres considera que realiza un trabajo por debajo de su formación, mientras que entre las mujeres el porcentaje se eleva hasta el 23,8%. Si consideramos a los ocupados con niveles de estudios más altos, estos porcentajes se elevan muy sustancialmente.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

dencia de una única fuente de ingresos, si se trata además de una mujer que ha de compatibilizar su trabajo con la atención a los hijos, hace de ellos hogares muy vulnerables. Cuando, además, la fuente de ingresos está sometida a la inestabilidad, como en el caso del calzado, la situación es aún más compleja. De hecho, los cambios en la familia y sobre todo la conformación de este nuevo tipo de hogares está empezando ya a ser considerada como uno de los retos más importantes para el futuro del bienestar social, especialmente por esa peligrosa alianza entre trabajo precario y hogares de ingreso único³.

Además, el tamaño medio del hogar ha tendido a caer drásticamente: el número decreciente de hijos, el retraso de la fecundidad, el aumento del número de divorcios y la creciente autonomía de la población de avanzada edad respecto a los hijos son factores que inciden en esta disminución del número medio de miembros del hogar, que sólo se ven contrarrestados por el retraso de la emancipación de los más jóvenes y su consiguiente permanencia en el hogar de origen. En el caso de las trabajadoras del calzado, el tamaño medio apenas si supera en unas décimas al del resto de España. Ello supone que, aun manteniendo la exclusividad del cuidado del hogar, las mujeres ven mermada la carga del trabajo doméstico. Aunque no disponemos de la información para Elche, en Elda-Petrer, las trabajadoras declaran en el 62% de los casos que ningún miembro del hogar –menor, anciano, enfermo– precisa de sus cuidados, más allá de las actividades normales de mantenimiento de la casa.

Es preciso considerar que toda la organización del calzado, incluida la economía sumergida, ha sido un modelo sustentado sobre la tipología de los hogares tradicionales, y ha encontrado en ellos su justificación y las causas de su reproducción. Aunque los informantes y las propias entrevistadas siguen manteniendo similares razonamientos, hay que convenir en el progresivo desajuste entre las nece-

³ Sobre esta cuestión ver: Sánchez Morales, M.R. (2002): «La fragilización/crisis de la familia tradicional española y el debilitamiento de las principales instituciones sociales», en Tezanos, J.:F: *Clase, estatus y poder en las sociedades emergentes. Quinto foro sobre tendencias sociales*, Sistema, Madrid.

sidades de los menzuentes hogares y la sumisión de las estrategias laborales de las mujeres a su mantenimiento.

3. Modalidades de inserción en la economía sumergida

El trabajo sumergido se desarrolla en el calzado bajo tres modalidades distintas, tal y como se explicita en otros apartados de esta misma investigación. Por una parte, hay una importante bolsa de trabajo negro en las empresas. Se trata de trabajadoras que desenvuelven una actividad normal en las fábricas legales sin contrato. Con frecuencia, se hallan sometidas a la fórmula de «contrato rotatorio», a la que se refieren como si de una fórmula legal se tratara, pero que resulta sólo un sistema de generalización del trabajo negro.

Como hemos conocido suficientemente a través de la investigación cualitativa, normalmente las trabajadoras se incorporan a la empresa sin contrato, con un acuerdo verbal de que, pasado un tiempo –casi nunca definido previamente– se materializará el contrato. Esta situación puede prolongarse durante meses o años, y especialmente en el caso de las mujeres, como todos los testimonios confirman ampliamente. Una vez firmado el primer contrato, las trabajadoras entran en un sistema de turnos: generalmente disfrutan de un contrato cada año por tres o cuatro meses, para pasar a figurar como desempleadas después hasta la siguiente renovación.

Los contratos con frecuencia son objeto de polémica entre trabajadores y empresarios, cuando el compromiso de renovación se rompe por cualquier motivo, a menudo ni siquiera explicitado. El temor a perder el puesto de trabajo conduce a muchos trabajadores a renunciar incluso a estos contratos rotatorios. Los datos sobre periodos cotizados a lo largo de la vida laboral, como se analiza más adelante, permitirán observar la frecuencia y el nivel de la extensión que estas prácticas fraudulentas han alcanzado en las localidades zapateras.

Por otra parte, y aunque no dispongamos de pruebas empíricas definitivas, sabemos con seguridad que las mujeres tienen más difi-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

cultades que los hombres para lograr incluso el acceso a estos contratos rotatorios. Los trabajadores tienden a responsabilizar a las propias mujeres de esta situación, que achacan a su menor disposición a enfrentar las tensiones derivadas de una dura negociación personalizada con los empresarios, o a su actitud más conformista con las imposiciones de estos. En cualquier caso, más allá de los juicios sobre las conductas, la situación forma parte de un amplio conjunto de condicionantes diversos que permiten la discriminación de las mujeres en el mercado de trabajo.

La segunda modalidad de economía sumergida es la que se desarrolla en los talleres de calzado, normalmente especializados en una fase del proceso productivo, que son casi siempre clandestinos o pueden emerger temporalmente por motivos diversos: como resultado de una inspección, como respuesta a la imposición, siempre limitada en el tiempo, de la empresa que las subcontrata, o por disponer de un volumen de trabajo suficiente como para legalizar su situación durante el tiempo requerido para realizar dicha producción.

La tercera modalidad, la más conocida y la que ha ocupado con más frecuencia a las investigaciones sobre economía sumergida, es la del trabajo a domicilio, que forma parte ya de las tradiciones locales y que ha encontrado sus fundamentos en modelos sociales suficientemente establecidos. El trabajo a domicilio no es necesariamente una forma de economía sumergida, puesto que está regulado para el desarrollo de ciertas actividades. Sin embargo, en las localidades zapateras de Alicante, salvo raras excepciones, ha sido desde siempre una forma de trabajo sumergido, sin contratación, que ha usado masivamente la industria del calzado, incluso en los momentos de mayor crecimiento.

Resulta a veces difícil establecer los límites del trabajo a domicilio, puesto que la expansión de la economía sumergida ha provocado el crecimiento de formas intermedias, a caballo entre el pequeño taller y el domicilio. Así, cuando es posible disponer de un pequeño local, los trabajadores a domicilio, casi siempre mujeres, optan por trabajar allí, con el fin de evitar los problemas del uso de sustancias tóxicas en el propio hogar, o porque el trabajo es más llevadero al compartir con otras mujeres el lugar de trabajo.

El crecimiento de la economía sumergida y la aparición de nuevas fórmulas de gestión fraudulentas han roto desde hace algún tiempo los mecanismos tradicionales que regulaban informalmente el trabajo sumergido, y que consistían en destinar al trabajo de la fábrica a los hombres y las mujeres jóvenes, mientras que el trabajo a domicilio quedaba reservado para las mujeres después del matrimonio o el primer hijo, con la colaboración de los hijos menores o los ancianos. De esta forma, imperaba en el calzado una división estricta del trabajo y una especialización por género y edad que permitía una asignación estable de los trabajadores a las distintas modalidades.

Durante las dos últimas décadas, este panorama se ha hecho más complejo, el trabajo irregular ha crecido y se ha roto la vieja división del trabajo, de forma que no se producen adscripciones definitivas, sino que más bien hay una rotación y cambio permanentes de los mismos trabajadores entre las distintas situaciones, tratando siempre de buscar oportunidades de trabajo y de hacerlas compatibles con sus necesidades personales o familiares. Así, las mujeres ya no se especializan en el trabajo a domicilio, sino que entran y salen de las fábricas. Cuando no tienen la oportunidad de trabajar en las fábricas o cuando tienen los hijos pequeños, se refugian en el trabajo a domicilio. Sólo algunas trabajadoras a domicilio, entre las de más edad, muestran un apego permanente a esta situación y mantienen su actividad en los hogares hasta que deciden retirarse. La mayoría, sin embargo, trabaja en distintos periodos bajo cualquier modalidad como veremos más adelante.

Es reseñable que, a pesar de tratarse de dos diferentes encuestas, los resultados obtenidos en Elda-Petrer, por una parte, y Elche, por otra, sean prácticamente coincidentes en lo que se refiere a la relación entre la edad y la modalidad de inserción en el calzado. Así, las mujeres más jóvenes trabajan en mayor medida en las fábricas. A partir de los 25 años, y coincidiendo con el periodo de crianza de los hijos, que ha sufrido un fuerte retroceso hacia las edades maduras, las mujeres aumentan su participación en el trabajo a domicilio. En el trabajo a domicilio la tendencia se invierte: las jóvenes trabajan en pequeñas proporciones hasta los 35 años, a partir de ese momento su participación en el trabajo a domicilio se eleva para descender después de



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

los 55 años. Finalmente, el trabajo en los talleres ilegales representa porcentajes más pequeños en todos los casos y es más frecuente entre las mujeres de edades intermedias.

TABLA 1. ELCHE: MODALIDAD DE TRABAJO SEGÚN EDAD

	16-25	26-35	36-45	46-55	56 y más	Total
En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	33,3%	25,8%	27,3%	13,6%	0,0%	100,0%
En un taller no legalizado	45,1%	22,5%	19,7%	9,9%	2,8%	100,0%
En mi domicilio o local anexo	13,3%	14,4%	48,7%	19,2%	4,4%	100,0%
Total	22,1%	17,6%	40,2%	16,7%	3,4%	100,0%

TABLA 2. ELDA-PETREER: MODALIDAD DE TRABAJO SEGÚN EDAD

	16-25	26-35	36-45	46-55	56 y más	Total
En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	31,8%	22,4%	17,2%	18,2%	10,4%	100,0%
En un taller no legalizado	27,5%	23,5%	27,5%	13,7%	7,8%	100,0%
En mi domicilio o local anexo	15,0%	13,1%	21,6%	35,9%	14,4%	100,0%
Total	24,7%	18,9%	20,2%	24,5%	11,6%	100,0%

Cabría interpretar estos datos como un comportamiento tradicional de las mujeres en el calzado, puesto que sigue las pautas del ciclo de la actividad de la población activa femenina hasta los años ochenta. En este caso, en lugar de la retirada del mercado de trabajo durante el periodo de la crianza de los hijos, se produce una vuelta al trabajo a domicilio más apropiado para compatibilizar ambas actividades. Sin embargo, hoy, las mujeres activas permanecen mayoritariamente en el mercado de trabajo. Ahora bien, es preciso entender que las condiciones de trabajo en el calzado dificultan enormemente la compatibilidad entre la actividad laboral y la crianza de los hijos, en mucha mayor medida que en otras actividades, especialmente en los servicios donde se integran las mujeres con más frecuencia.

Hay que recordar que, como veremos más adelante, el número de horas de trabajo en las fábricas es muy elevado, tal y como ocurre en

la industria más en general⁴, dado que con mucha frecuencia las jornadas se prolongan en función de las necesidades de la producción. Además, el horario es partido y la actividad ocupa prácticamente la totalidad del día. Por otra parte, aunque legalmente existe la posibilidad de trabajar en las fábricas con horario reducido con la finalidad de atender a los hijos más pequeños, en la práctica este derecho no se aplica, salvo en contadas excepciones.

Si este comportamiento de las mujeres ha prácticamente desaparecido en el conjunto de la población ocupada es porque en otros sectores los derechos son mayores y los horarios más estrechos y compatibles. No cabe pensar que las trabajadoras del calzado hayan permanecido más fieles que el resto de las trabajadoras a las viejas pautas culturales que regulaban su relación con la actividad, simplemente ajustan su comportamiento laboral a un medio más hostil. Por otra parte, la opción a favor del trabajo a domicilio es racional cuando la fábrica, además de una mayor sujeción y menor flexibilidad horaria, tampoco les ofrece las ventajas que encuentran las mujeres en otros sectores: contrato y ciertas posibilidades de carrera laboral.

Si atendemos a la distribución en función del número de personas que las trabajadoras declaran que tienen a su cargo y precisan de sus cuidados, la relación es todavía más patente. El trabajo en la fábrica es mayoritario entre las mujeres que no tienen personas a cargo y disminuye claramente hasta desaparecer a partir de cuatro personas. En el mismo sentido, el trabajo a domicilio aumenta su frecuencia en función directa de la carga doméstica de las mujeres. También el trabajo en talleres ilegales es más frecuente entre las mujeres sin cargas o con escasas cargas familiares. Con toda evidencia, el trabajo a domicilio es la modalidad de inserción en el calzado que en mayor medida se adapta a la necesaria compatibilidad del cuidado de la familia y la actividad laboral.

⁴. Según la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo, las jornadas más largas de trabajo entre todas las mujeres ocupadas corresponden a la industria: en el caso de las mujeres, casi 39 horas de media semanal, frente a las 36,48 horas del sector servicios, donde se concentra la mayoría de la actividad de las mujeres.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

4. Especialización de las tareas

En cuanto a las tareas concretas que las mujeres realizan dentro del calzado, su distribución se explica a partir de la peculiar división del trabajo que domina en el calzado. Esta división del trabajo, sin duda, está en el origen de algunos de los problemas añadidos que tienen las mujeres en el sector y justifica siempre una menor retribución del trabajo femenino, al devaluar las tareas asignadas a las mujeres, apoyándose en la tradicional consideración de un trabajo de inferior cualificación.

Por otra parte, esta estricta división del trabajo no ha conocido ninguna modificación desde prácticamente los inicios de la industria del calzado. Así, las mujeres, además del trabajo de oficina, se insertan en las primeras y las últimas fases de la fabricación del calzado. En las primeras, en el preparado y el aparado de los zapatos; y en las últimas, en el «almacén», que en la jerga del calzado incluye todas las tareas posteriores al montaje –el tintado, la limpieza y el envasado–, además, por supuesto del almacenado estrictamente.

TABLA 3 ECHE: TAREA QUE REALIZA SEGÚN MODALIDAD DE TRABAJO

	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	Total
Aparadora	37,9%	56,3%	61,3%	56,6%
Dobladora	3,0%	7,0%	3,3%	3,9%
Rebajadora	3,0%	4,2%	4,4%	4,2%
Picadora	1,5%	0,0%	0,4%	0,5%
Adornos	9,1%	8,5%	11,1%	10,3%
Envasadora	28,8%	12,7%	0,7%	7,4%
Remachadora	0,0%	0,0%	0,7%	0,5%
Oficinas	0,0%	0,0%	0,4%	0,2%
Otras	16,7%	11,3%	17,7%	16,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

III. Mujeres en la economía sumergida

Entre Elda-Petrer y Elche tampoco se aprecian diferencias significativas en cuanto a las tareas realizadas y su relación con los distintos escenarios del trabajo. Como cabía esperar, en el trabajo a domicilio, la mayoría de la actividad se concentra en el aparado, sólo en pequeños porcentajes trabajan en adornos o como dobladoras. En cambio, en las fábricas y en los talleres, la actividad está más diversificada: trabajan en el aparado, pero un porcentaje similar lo hacen en las tareas del «almacén», y una pequeña parte en las oficinas. Las pautas de distribución de las tareas, en el caso de talleres ilegales, se parecen a las de la fábrica, aunque aquí el aparado concentra una mayor proporción de la actividad femenina, dado que muchos de estos talleres están especializados en la realización de esta fase de la producción.

TABLA 4 ELDA-PETRETER: TAREA QUE REALIZA SEGÚN MODALIDAD DE TRABAJO

	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	Total
Aparadora	36,3%	49,0%	60,3%	47,3%
Dobladora	4,7%	2,0%	12,2%	7,3%
Rebajadora	4,7%	5,9%	4,5%	4,8%
Almacenista	33,7%	21,6%	0,0%	19,0%
Adornos	1,0%	7,8%	15,4%	7,5%
Envasadora	2,1%	0,0%	0,0%	1,0%
Oficinas	12,4%	3,9%	0,0%	6,5%
Otras tareas	5,2%	9,8%	7,7%	6,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Por otra parte, dada la importancia relativa de las tareas de aparado dentro del trabajo femenino en el calzado, se ha obtenido también información sobre la tarea o tareas que realizan las mujeres con el fin de contrastar la idea de que se está produciendo una cierta desprofesionalización y que las aparadoras capaces de realizar la totalidad del trabajo son cada día más escasas, dado que el aparado es



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

una tarea relativamente compleja que implica un cierto nivel de aprendizaje y una larga experiencia.

Se constata una relación estrecha entre la edad y las tareas que realizan las mujeres. La edad implica una mayor profesionalidad y por tanto las tareas más complejas, como el aparado, son más frecuentes en el caso de las mujeres de más edad. No sólo las jóvenes se dedican en menor medida que las de más edad al aparado, sino que, cuando son aparadoras, más de la mitad hace exclusivamente el trabajo «de mano», es decir, las tareas más sencillas previas al aparado o cosido de las piezas del zapato. Son las mujeres entre 36 y 56 años las que realizan el trabajo más complejo, la mayoría hace la totalidad de las tareas del aparado y el resto el cosido de máquina. A partir de los 56 años, sin embargo, aunque muchas siguen haciendo la totalidad del aparado, también crece el porcentaje de las que sólo «hacen de mano». Es preciso tener en cuenta la dureza del trabajo que realizan estas mujeres y las enfermedades profesionales que desarrollan a partir de cierto momento⁵

Tradicionalmente, se consideraba que la formación de una aparadora requería de dos años⁶, que era el tiempo que las mujeres trabajaban con otra mujer en casa o en la fábrica encargada de formarlas. Hoy, como las entrevistas en profundidad se encargan de demostrar ampliamente, las fábricas desdeñan el aprendizaje del oficio, no sólo no tienen ningún interés en formar profesionales, sino que incluso impiden cualquier profesionalización, como forma de control sobre la mano de obra, especializando a los trabajadores en el cumplimiento de unas pocas tareas e imponiendo una estricta división del trabajo. Esta estrategia ha tenido como consecuencia un proceso de desprofesionalización muy acusado, al que con frecuencia se refieren los trabajadores de más edad. Si a ello unimos el abandono de la for-

⁵ Ver «La salud, una cuestión no prioritaria», en VV.AA. (2000): *Zapatos de cristas. La mujer como protagonista en la industria valenciana del calzado*, Secretaría de la Dona del País Valencià de CC.OO., Valencia.

⁶ Bernabé Maestre, J.M. (1976): *La industria del calzado en el Valle del Vinalopó*. Universidad de Valencia, Departamento de Geografía, Valencia.

mación profesional y la escasa motivación de los jóvenes, encontramos un panorama desalentador.

5. Trayectorias laborales

Antes de seguir ofreciendo la descripción de la actual situación de las mujeres en el calzado, y con el fin de conocer en mayor profundidad la lógica que explica las distintas modalidades de inserción en el calzado, es preciso atender a su trayectoria laboral, la edad de inicio y los cambios de situación que ha conocido.

La edad de inicio de la actividad en el calzado ha sido y sigue siendo muy temprana para la práctica totalidad de las mujeres que trabajan en el sector. Es cierto que ha tendido a elevarse un poco y que es más alta entre las mujeres más jóvenes, pero las diferencias apenas son de tres años, insignificantes si tenemos en cuenta, además, que la legislación laboral han cambiado durante las décadas de referencia, pasando de los 14 a los 16 años.

TABLA 5 ELCHE: EDAD DE INICIO DEL TRABAJO, SEGÚN EDAD ACTUAL

	16-25	26-35	36-45	46-55	56 y más	Total
Antes de los 12 años	3,4%	5,6%	26,2%	37,3%	57,1%	20,4%
De los 12 a los 17	77,5%	77,8%	68,9%	56,7%	42,9%	69,5%
De los 18 a los 23	19,1%	16,7%	4,9%	4,5%	0,0%	9,9%
De los 24 en adelante	0,0%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ahora bien, las diferencias entre Elche, de un lado, y Elda-Petrer de otro son reseñables en esta cuestión. Entre las actuales trabajadoras sumergidas, en Elche, el 20,4% de estas mujeres empezó a trabajar antes de cumplir los 12 años, la mayoría –69,5%– lo hizo antes de los 18 años, y tan sólo el 10% restante lo hizo después de esta edad. En Elda-Petrer, aunque también la incorporación es temprana, sólo el 10,6% lo hizo antes de los 12 años, un 42% antes de 15 años.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

TABLA 6 ELDA-PETRETER: EDAD DE INICIO TRABAJO, SEGÚN EDAD ACTUAL

	16-25	26-35	36-45	46-55	56 y más	Total
Antes de 12 años	1,0%	0,0%	1,3%	28,9%	26,1%	10,6%
Entre 12 y 15	20,4%	40,0%	57,5%	50,5%	47,8%	42,2%
Entre 16 y 18	70,4%	52,0%	36,3%	16,5%	15,2%	40,4%
Después de 18	8,2%	8,0%	5,0%	4,1%	10,9%	6,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ésta parece haber sido, por otra parte, una práctica tradicional en el sector en la Comunidad Valenciana en todos los periodos. Como los estudios de enfoque cualitativo han puesto de relieve⁷, y esta investigación misma vuelve a mostrar, en las localidades zapateras, la incorporación al trabajo se ha realizado desde siempre a edades muy tempranas. En los años sesenta y primeros setenta, en el momento de la expansión del sector, con una demanda creciente de mano de obra alimentada por la población inmigrante de otras regiones españolas, el momento de entrada en las fábricas se producía para la mayoría antes de los 12 años. Estos niños cumplían las larguísimas jornadas de los adultos como aprendices, mientras iban adquiriendo destrezas y socializándose en la disciplina de la fábrica.

Pero, con todo, el dato más reseñable resulta la temprana edad de inicio del trabajo entre las que hoy tienen menos de 25 años. En el periodo de referencia, aunque en menores porcentajes, algunas mujeres se han iniciado en el calzado antes de los 12 años, y antes de los 16 ya lo había hecho el 26% de las trabajadoras de Elda-Petrer y casi la mitad de las de Elche. En estos últimos diez años, cuando se ha producido un enorme retraso en la incorporación al trabajo por parte de los jóvenes, como resultado de la prolongación del tiempo de estudios, en el calzado de estos municipios apenas si ha tenido como efecto un pequeño retraso. Esta temprana incorporación al trabajo implica que han abandonado los estudios

⁷ En el caso de Elche, San Miguel, B. (2000): *Elche, la fábrica dispersa*, Instituto de Estudios Juan Gil-Albert, Alicante.

III. Mujeres en la economía sumergida

muy pronto sin haber logrado superar el nivel mínimo de formación exigido legalmente.

El comportamiento laboral de estas trabajadoras se ha alejado definitivamente del resto de las mujeres, cuya estrategia más significativa en este periodo ha consistido en prolongar el tiempo de estudios y mejorar su cualificación para poder competir en un mercado de trabajo fuertemente discriminatorio con las mujeres. Más llamativo resulta todavía el hecho de que esta renuncia se haga sin apenas contrapartidas, con el objetivo de incorporarse a un sector que no ofrece derechos laborales, como demuestra el hecho de que todas estas mujeres estén trabajando sin contrato, ni apenas oportunidades de cualificación ni de mejora profesional.

La segunda cuestión de interés referida a la trayectoria laboral es la de los distintos escenarios donde han realizado su actividad en el calzado. Si observamos los cambios de actividad en relación con la situación actual podemos enfrentar la explicación de un fenómeno que ya hemos evocado en el inicio, y es la movilidad que existe dentro del calzado y la fluidez entre la economía formal e informal.

TABLA 7 ELCHE: CAMBIOS EN LA TRAYECTORIA LABORAL

	Dónde realiza su trabajo actualmente			Total
	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	
Siempre he trabajado en la fábrica o taller	56,1%	47,1%	0,0%	17,5%
Siempre he trabajado a domicilio	0,0%	0,0%	26,4%	17,5%
Empecé en la fábrica y luego en mi casa	1,5%	1,4%	56,1%	37,8%
Empecé en mi casa y luego pase a la fábrica o taller	18,2%	25,7%	1,1%	8,1%
He variado muchas veces entre fábrica y domicilio	24,2%	25,7%	16,0%	19,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

Los resultados de las encuestas ilustran suficientemente, tanto para Elche como para Elda-Petrer, una tesis ya explicitada: en el calzado las distintas situaciones no son fijas, ni las mujeres se adscriben definitivamente a una u otra modalidad de trabajo. Antes bien, se produce una cierta itinerancia que, tal y como las entrevistas en profundidad muestran, es el resultado, unas veces, de opciones voluntarias de las mujeres, casi siempre bajo el imperativo de la atención a la familia, y sobre todo a los hijos menores; otras veces, resulta simplemente de la adaptación a los vaivenes permanentes de la producción y las estrategias de los empleadores. Salvo unas pocas trabajadoras jóvenes, que acaban de incorporarse bajo cualquiera de las tres modalidades, todas las mujeres entrevistadas han trabajado a lo largo de su vida laboral en los distintos escenarios del calzado, a través de una multitud de cambios de situación que la encuesta cuantitativa tiene dificultades para recoger⁸.

TABLA 8 ELDA-PETRER: TIEMPO MEDIO, EN PORCENTAJE, SOBRE LA TOTALIDAD DEL TIEMPO DE TRABAJO EN EL CALZADO, QUE LAS MUJERES HAN ESTADO EN DISTINTAS SITUACIONES DE TRABAJO SEGÚN ACTUAL

		¿Dónde ha trabajado a lo largo de su vida laboral?		
		Fábrica legal	Taller ilegal	A domicilio
En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	Media	72,69	15,75	9,02
	Desv. tip.	33,38	26,19	19,58
En un taller no legalizado	Media	33,04	52,96	13,34
	Desv. tip.	40,61	38,80	22,87
En mi domicilio o local anexo	Media	19,81	4,13	68,14
	Desv. tip.	24,65	11,54	33,63
Total	Media	46,95	15,96	32,69
	Desv. tip.	40,14	28,29	38,74

⁸ La dificultad para abordar esta materia a través de las técnicas cuantitativas, utilizando precisamente el caso de los estudios sobre la economía sumergida en el calzado, ha sido tratada en el artículo: González, M.J. y San Miguel, B. (2003): «El método biográfico en el estudio de las desigualdades sociales», Revista Internacional de Sociología nº33, pp. 115-132.

La conclusión más reseñable es que el estereotipo de la mujer trabajadora a domicilio, distinta de la trabajadora de fábrica, y por tanto con distintas aspiraciones, valores y objetivos, y encarnando una cultura laboral diferenciada, difícilmente puede mantenerse a la luz de los datos aportados por las propias trabajadoras. Su absoluta preeminencia en el discurso de los trabajadores masculinos y de la literatura que se ha ocupado del tema cabe relacionarla con la importancia que, en un momento, tuvo esta peculiar figura del trabajo femenino en el calzado, tan idiosincrásica del sector en las comarcas valencianas. El modelo tradicional de la mujer trabajadora de fábrica y la mujer trabajadora a domicilio a lo largo de toda su vida laboral o, con más frecuencia, a lo largo del ciclo vital alternativamente, se ha roto en estas últimas décadas. Si bien es cierto que el trabajo a domicilio sigue siendo más frecuente entre las mujeres con cargas familiares más elevadas, dicho modelo no se ajusta ya a estas pautas.

La antigua trabajadora a domicilio lo era, en cierta medida, por elección propia, incluso si consideramos que dicha elección estaba sometida a los imperativos de su doble papel. La posibilidad de obtener ingresos añadidos al salario del cabeza de familia, sin descuidar por eso sus obligaciones domésticas, parecía compensar sus, sin duda alguna, interminables jornadas de trabajo. Ello, unido a un cierto reconocimiento social de su competencia profesional como aparadora y la posibilidad de marcar ella misma en distintos periodos y en distintos momentos la dedicación y el ritmo de su actividad, hacían que estas mujeres evaluaran su situación de forma favorable, y que incluso se consideraran afortunadas de contar con esta fuente suplementaria de rentas, tal y como las primeras investigaciones de aquella época se encargaron de reseñar⁹.

⁹ Los primeros estudios sobre economía sumergida contienen muchas referencias a esta cuestión. Véase: Sanchis, E. (1984): *El trabajo a domicilio en el País Valenciano*, Instituto de la Mujer; (1987): «Trabajo blanco, negro, malo, bueno», ALFOZ nº 40, pp. 20-29. Hurtado, J. y Muñoz, A. (1998): «La economía informal. De la metafísica (del mundo moderno) a la historia», en Ybarra, J.A. (ed): *Economía sumergida: el Estado de la cuestión en España*. Murcia, UGT-Iniciativas de futuro, pp. 95-120. Ybarra, J.A. (1986): «La informalización industrial en la eco-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

Cabe pensar que el apego a este estereotipo se mantiene intacto porque sirve para justificar una situación a todas luces injustificable: la degradación absoluta del trabajo a domicilio, su utilización masiva como trabajo negro, sin ningún derecho, sin cotizaciones a la seguridad social, a cambio de salarios a destajo que descienden de año en año. Una mano de obra invisible y absolutamente flexible, que trabaja al ritmo único de las necesidades de la producción, los meses, los días y las horas que el fabricante dicte.

6. Trabajo sumergido y derechos sociales

Desafortunadamente, disponemos sólo de información referida a periodos de cotización a la seguridad social de las trabajadoras de Elda-Petrer, dado que el cuestionario de Elche no planteaba esta cuestión. Sin embargo, creemos que en Elche los resultados no serían muy disímiles, antes bien, todo hace pensar que entre las trabajadoras ilicitanas seguramente los periodos de actividad laboral con contrato han sido más cortos que en Elda-Petrer, donde las prácticas fraudulentas parecen haberse impuesto con un cierto retraso y donde, probablemente, no han alcanzado el mismo nivel de expansión.

TABLA 9 ELDA-PETRER: PORCENTAJE QUE REPRESENTA EL TIEMPO COTIZADO SOBRE LA TOTALIDAD DEL TIEMPO TRABAJADO EN EL CALZADO, SEGÚN LA MODALIDAD ACTUAL DE TRABAJO.

¿Dónde realiza su trabajo?	Media	Desv. típ.
En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	33,87	30,45
En un taller no legalizado	20,39	21,33
En mi domicilio o local anexo	26,86	27,50
Total	29,42	28,63

nomía valenciana: un modelo para el subdesarrollo», REVISTA DE TREBALL n° 2, pp. 85-103 y 163-165. (1988): «Diez años de economía oculta en España», en SAN-CHIS y MIÑANA: *La otra economía. Trabajo negro y sector informal*. Valencia, Alfons el Magnànim, pp.285-303.

En el caso de Elda-Petrer, el dato que con más claridad resume la situación de estas mujeres es que, entre ellas, sobre la totalidad del tiempo trabajado, el tiempo cotizado representa el 29,42%, es decir, menos de un tercio del total de su vida laboral. Para la mayoría, por otra parte, este tiempo cotizado resulta de la adición de distintos y cortos periodos de cotización. Atendiendo a las distintas situaciones en el calzado, se observan diferencias poco reseñables. Así, entre las que ahora trabajan en las fábricas, el tiempo cotizado se eleva un poco por encima de la media hasta casi el 34%. Dado que estas mujeres han desarrollado casi toda su vida laboral dentro de las fábricas, sólo cabe concluir que la mayor parte de su trabajo en ellas se ha desarrollado sin contrato. En el caso de las trabajadoras a domicilio, el porcentaje desciende hasta el 26,86%. Son, sin embargo, las trabajadoras de los talleres ilegales las más desfavorecidas, en su caso el tiempo cotizado sólo representa el 20,39% del total del tiempo trabajado. Por otra parte, el 26,8% de las trabajadoras entrevistadas no había trabajado nunca con contrato.

Dado que el tiempo cotizado se ha calculado como porcentaje del tiempo trabajado, y no en términos absolutos, al observar esta proporción por grupos de edad, es posible establecer cuál ha sido la tendencia a lo largo de los últimos treinta años. Pues bien, el porcentaje de tiempo cotizado respecto al trabajado desciende sistemáticamente en la misma medida que desciende la edad de las trabajadoras. Es posible, por ello, afirmar que se ha producido un deterioro de la situación en estas décadas y que el tiempo cotizado ha tendido a disminuir para las generaciones sucesivas de trabajadoras del calzado, que han visto cada vez más dificultado su acceso a periodos de contratación.

En cualquier caso, y dadas las consecuencias sociales que de ello se derivan, el dato más relevante es que entre las trabajadoras sumergidas que tienen hoy entre 56 y 65 años y que están por tanto próximas a la jubilación, la media de tiempo cotizado en el calzado se acerca a los 10 años. Dado que, además, en estos momentos están todas trabajando sin contrato, ello significa que la mayoría de estas mujeres cumplirán los 65 años sin haber logrado el tiempo de cotización suficiente para acceder a una pensión contributiva. Y ello, después de haber trabajado de media en este grupo de edad un total de 34 años en el calzado.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

TABLA 10 ELDA-PETREER: TIEMPO COTIZADO, EN AÑOS, DENTRO DEL CALZADO SEGÚN EDAD ACTUAL

	Media	Desv. Tip.
16-25	0,67	1,24
26-35	2,92	3,29
36-45	6,83	5,38
46-55	10,26	6,70
56 y más	9,97	7,43
Total	5,77	6,37

El cuestionario indagaba también sobre el tiempo cotizado por estas trabajadoras fuera del calzado, dado que algunas han abandonado el sector en algunos momentos de su vida laboral. Sin embargo, estos periodos de cotización poco añaden a los muy magros resultados conseguidos en el calzado. La media sólo alcanza 0,89 años, descendiendo hasta 0,14 en el grupo de las más jóvenes. En el caso de las trabajadoras de más edad y más próximas por tanto a la edad de jubilación, las cotizaciones fuera del calzado añaden sólo 1,65 años de media a los 9,97 cotizados dentro del calzado.

Seguramente, ningún otro dato de los mencionados hasta aquí puede resultar más revelador de la realidad del calzado que éste. Y ningún otro dato puede poner tan de relieve hasta qué punto el sector se ha deteriorado y ha arrastrado consigo cualquier atisbo de respeto a las normas legales, a la responsabilidad social compartida. Solamente las palabras de un empresario del calzado ilícito, pronunciadas públicamente en una sesión destinada a discutir alternativas a la situación de las trabajadoras sumergidas, pueden ser más sintomáticas y expresar mejor el desprecio hacia el trabajo de las mujeres sobre el que se sustenta el sector: «A las mujeres les gusta reunirse entre ellas para hablar, para oír la radio y hacer alguna cosa, así acaban haciendo pequeños tallercicos». Aunque la grabadora no puede reproducirlo, ningún rostro de los presentes, representantes de distintos colectivos y sectores, se alteró al oír una afirmación como ésta. Ninguna voz se alzó para contradecirle. Puede que lo hayan oído demasiadas veces.

7. El trabajo clandestino en las fábricas y talleres

A través de la información específica recogida en el cuestionario entre las trabajadoras de fábricas y talleres sobre las características de los centros donde se insertan, podemos aproximarnos a la caracterización de estas empresas, ampliando así la información recogida a través de entrevistas en profundidad realizadas para esta misma investigación. Ello nos permite además conocer qué hay detrás de esa tipología con la que estamos trabajando y qué distingue entre fábricas legales y talleres ilegales.

La primera cuestión afecta a la distinción establecida, y que este mismo estudio recoge, entre fabricas legales y talleres ilegales. Si hemos de atender a los resultados obtenidos tanto en Elche como en Elda-Petrer, esta distinción es confusa y no alumbraba una realidad tan opaca como es la del calzado. Si clasificamos las empresas, fábricas o talleres, de acuerdo a las propias definiciones que han hecho las trabajadoras, y las enfrentamos a las características que de ellas luego nos aportan, los resultados resultan, cuanto menos sorprendentes.

Así, al considerar el tamaño, los denominados talleres, aunque tienen de media poco más de diez trabajadores, pueden alcanzar en algunos casos mayor número de trabajadores que las fábricas, por encima incluso de treinta empleados. Por otra parte, aunque los talleres suelen estar especializados en una fase de la producción, casi siempre el preparado y aparado del calzado, es posible encontrar también establecimientos denominados talleres que realizan prácticamente la totalidad del proceso productivo, con plantillas, por otra parte, de tamaño muy variable. Para terminar, en estos talleres considerados clandestinos y catalogados de ilegales, es posible hallar trabajadores contratados, aunque sea en porcentajes mínimos frente a otro tipo de empresas de mayor tamaño.

Cabe pensar que la extensión de las prácticas fraudulentas en el calzado y su aceptación mayoritaria ha acabado por conformar hasta tal punto la visión de los propios protagonistas que difícilmente pueden establecer lo que ocurre si no son forzados a la descripción minuciosa. Es sabido que aquello que logra instalarse en la con-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

ciencia con el peso de lo obvio, sencillamente no puede ser pensado. Algo así parece afectar a la distinción conceptual entre fábricas y talleres, un esquema simplificador que parece construido sobre una realidad ya periclitada, cuando aún era posible discernir claramente entre la legalidad y la ilegalidad, entre las empresas que fabricaban zapatos y las que, dependiendo de ellas, se especializaban en un fase de la producción al margen de la legalidad.

Una vez más, nos enfrentamos al problema de las limitaciones de la encuesta precodificada para dar cuenta de aspectos de la realidad controvertidos, incluso tratándose de cuestiones fácticas, cuando las propias percepciones de los informantes están mediadas por el modo en que esa realidad, de la que precisamente tratamos de dar cuenta, está conformada. Términos como legal o ilegal, formal o informal, sumergido o no sumergido dejan de remitir a situaciones claramente diferenciadas cuando uno de los términos –lo ilegal, lo informal, lo sumergido– ha acabado por imponerse en la experiencia cotidiana y, por tanto, también, en la percepción.

En cualquier caso, los datos recogidos no hacen sino abundar sobre una realidad que a través de otros instrumentos ya se ha descrito: que existe un significativo número de empresas donde la totalidad de los trabajadores son clandestinos, y la mayoría de las restantes utilizan este recurso en proporciones variables que, en gran medida, y como esta misma encuesta demuestra, depende del tamaño mismo de la empresa.

Aunque no disponemos del dato para Elche, en el caso de Elda-Petrer, parece reseñable que casi en el 30% de las empresas a las que la encuesta ha tenido acceso, ningún trabajador tiene contrato. Pero no se trata sólo de los talleres ilegales, sino también de una parte, aunque menor, de las empresas que las propias trabajadoras han considerado como fábricas legales. El tamaño de la empresa determina, sin embargo, diferencias en los niveles de contratación. Así, en las pequeñas empresas inferiores a los diez trabajadores, el porcentaje medio de los trabajadores contratados apenas si asciende al 15,8%, elevándose hasta el 40,9% en el caso de las que tienen entre diez y veinte trabajadores. A partir de este tamaño el porcentaje se eleva hasta representar casi la mitad de los trabajadores contratados. En

III. Mujeres en la economía sumergida

las empresas superiores a cuarenta trabajadores, la proporción de contratados se mantiene en ese mismo nivel.

TABLA 11 ELDA PETRER: PORCENTAJE DE TRABAJADORES QUE TIENEN CONTRATO RESPECTO AL TOTAL DE TRABAJADORES, SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

	Tamaño empresa				Total
	1-10	11-20	21-40	41 y más	
0%	69,8%	22,2%	11,3%	20,0%	28,0%
1-25%	5,7%	11,1%	10,3%	0,0%	7,9%
26-50%	11,3%	38,9%	37,1%	31,4%	31,0%
51-75%	9,4%	16,7%	24,7%	31,4%	20,5%
76-100%	3,8%	11,1%	16,5%	17,1%	12,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Por tanto, la segunda conclusión que interesa resaltar es que el trabajo clandestino no es exclusivo de las pequeñas empresas, como cabría suponer, ni se justifica por las supuestas dificultades de estas empresas familiares de reducido tamaño para ser competitivas. Antes bien, la mayoría de las empresas, con independencia de su tamaño o características, hacen uso de este recurso con el fin de ahorrar costes, además, por supuesto, de descentralizar fases enteras del proceso productivo hacia otras empresas, talleres o domicilios, siempre dentro de la economía sumergida.

Finalmente, y sólo en el caso de Elda-Petrer, el cuestionario se ocupaba también de indagar sobre la situación coyuntural de estas empresas, más en concreto, sobre si en el último año habían realizado despidos o ajustes de plantilla. Efectivamente, las entrevistadas corroboran que en un número significativo de empresas se están produciendo despidos o ajustes de plantilla. La mitad de las empresas sobre las que disponemos de información han realizado alguna forma de ajuste, lo que vendría a corroborar la idea de la crisis del sector. Sin embargo, resulta sorprendente la desigual distribución de estos ajustes según el tipo de empresas. Así, son las fábricas legales, y entre ellas sobre todo las de mayor tamaño, las que en supe-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

rior medida están prescindiendo de trabajadores, mientras que los talleres y las fábricas de menos de diez trabajadores apenas si parecen estar sufriendo problemas. Resulta difícil entender cómo es posible que estos pequeños talleres, que dependen tan estrechamente de las fábricas para su supervivencia, puedan estar manteniendo la producción mientras se restringe en las fábricas.

TABLA 12 ELDA-PETREER: AJUSTES DE PLANTILLA O DESPIDOS DURANTE EL ÚLTIMO AÑO, SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA

	Tamaño empresa				Total
	1-10	11-20	21-40	41 y más	
Si, ha habido	17,0%	27,8%	57,3%	45,7%	39,9%
No ha habido	71,7%	50,0%	24,0%	31,4%	41,6%
Ns/Nc	11,3%	22,2%	18,8%	22,9%	18,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

No es posible elaborar una interpretación clara de lo que está ocurriendo. Ni el tamaño de la muestra, ni la representatividad, ni la propia redacción del cuestionario, que no pretendía fijarse en esta situación coyuntural, permiten hacerlo. Sin embargo, cabe aventurar que, ante las dificultades por las que atraviesa el sector, las empresas fabricantes ajustan sus plantillas, mientras desvían una parte creciente de la producción hacia estos talleres. Ello no representaría, por otra parte, una estrategia novedosa en el calzado.

8. El tiempo de trabajo: trabajo mercantil y trabajo doméstico

Además de las desventajas del trabajo sumergido y la frágil posición que estas mujeres soportan en el sector, la inestabilidad es la norma en su trabajo. Dado que se trata de una mano de obra no contratada y absolutamente flexible, puede ser utilizada cuando hay trabajo, y desechada cuando no es necesaria, a la espera de que pueda volver a ser incorporada cuando las necesidades de la producción lo requieran. Por

III. Mujeres en la economía sumergida

ello, al indagar sobre el tiempo se trabajo, el cuestionario se interesaba tanto por los meses al año trabajados como por la jornada diaria media.

Aunque las diferencias no son abultadas, las trabajadoras de Elda-Petrer parecen gozar de mayor estabilidad que las de Elche, si atendemos al número de meses trabajados al año. En Elda-Petrer sólo el 10,5% trabaja menos de seis meses, mientras que en Elche lo hace el 13,5%. En el extremo opuesto, el 50,8% de las trabajadoras de Elda-Petrer declara trabajar doce meses al año, mientras que este porcentaje desciende hasta el 33,7% para Elche. Por otra parte, las trabajadoras a domicilio, aunque en proporciones apenas inferiores, son las que declaran trabajar un menor número de meses al año, tanto en Elche como en Elda-Petrer. Así, la inestabilidad y la dependencia absoluta de las necesidades de la producción, sin reconocimiento de ningún derecho ni posibilidad de control alguno sobre el propio esfuerzo productivo, se traduce en una gran heterogeneidad de situaciones: desde aquellas que apenas si trabajan, ni disponen por tanto de ingresos regulares, hasta aquellas otras que se ven obligadas a trabajar todos los meses al año, sin acceso siquiera al disfrute de un periodo de vacaciones prolongado.

TABLA 13 ELCHE: MESES QUE TRABAJA AL AÑO SEGÚN MODALIDAD DE TRABAJO

	¿Dónde realiza su trabajo?			Total
	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	
Menos de 3 meses	4,5%	1,4%	2,6%	2,7%
De 3 a 5 meses	7,6%	5,6%	13,0%	10,8%
De 6 a 8 meses	12,1%	19,7%	31,5%	26,3%
De 9 a 11 meses	31,8%	15,5%	28,1%	26,5%
Los 12 meses	43,9%	57,7%	24,8%	33,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

TABLA 14 ELDA-PETREER: MESES QUE TRABAJA AL AÑO SEGÚN MODALIDAD DE TRABAJO

	¿Dónde realiza su trabajo?			Total
	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	
Menos de 3 meses	2,1%	3,9%	5,1%	3,5%
De 3 a 5 meses	4,1%	5,9%	10,9%	7,0%
De 6 a 8 meses	6,2%	9,8%	11,5%	8,8%
De 9 a 11 meses	32,6%	31,4%	26,3%	30,0%
Los 12 meses del año	54,9%	49,0%	46,2%	50,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

En cuanto a las horas de trabajo, el mismo carácter absolutamente flexible de esta mano de obra sin contratación permite también su participación parcial en la actividad, lo que hace que algunas trabajadoras sólo estén ocupadas durante un reducido número de horas al día, mientras que otras lo hagan a lo largo de toda la jornada. En el caso de Elche, el 56% del total trabaja por encima de las ocho horas, siguiendo, por otra parte, las pautas dominantes en el calzado de larguísimas jornadas de trabajo, apenas compensadas por la retribución a destajo tan extendida en el sector. Así, las jornadas más largas son las de las mujeres que trabajan en las fábricas, aunque las que lo hacen en los talleres ilegales les siguen de cerca. Las trabajadoras a domicilio dedican a esta actividad un menor número de horas, pero incluso entre ellas las que trabajan más de ocho horas se elevan al 45,9%.

En Elda-Petrer, el número de horas medias trabajadas es todavía más alto. El 66,6% trabaja más de ocho horas, incluso algunas, el 24,6%, trabaja más de diez horas diarias. Al igual que en Elche, el horario es más reducido para las trabajadoras a domicilio. Aunque también ellas están sujetas a ciertos niveles de exigencia por parte de las empresas que les proporcionan el trabajo, gozan de mayor autonomía para determinar su esfuerzo. En cualquier caso, incluso si en su conjunto trabajan menos, el 70% de las trabajadoras a domicilio

III. Mujeres en la economía sumergida

trabaja entre 6 y 10 horas diarias, y algunas, el 13,5, supera las 10 horas.

TABLA15 ELCHE: HORAS AL DÍA TRABAJADAS SEGÚN MODALIDAD DE TRABAJO

	¿Dónde realiza su trabajo?			Total
	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	
Menos de 3 horas	0,0%	0,0%	1,5%	1,0%
De 3 a 5 horas	1,5%	2,8%	10,0%	7,4%
De 6 a 8 horas	21,2%	22,5%	42,6%	35,6%
Más de 8 horas	77,3%	74,6%	45,9%	56,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

TABLA 16 ELDA-PETREER: HORAS AL DÍA TRABAJADAS, SEGÚN MODALIDAD DE TRABAJO

	¿Dónde realiza su trabajo?			Total
	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	
De 3 a 5 horas	2,6%	2,0%	16,0%	7,8%
De 6 a 8 horas	15,1%	33,3%	35,9%	25,6%
De 8 a 10 horas	47,4%	45,1%	34,6%	42,1%
Más de 10 horas	34,9%	19,6%	13,5%	24,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Estos datos desmienten uno de los lugares comunes tan extendidos sobre el trabajo a domicilio y que con tanta frecuencia se escucha en el mundo del calzado, y es que el trabajo a domicilio es una forma de actividad idónea para las mujeres porque les permite obtener ingresos dedicando algunas horas después de atender sus obligaciones familiares. Sin embargo, que casi la mitad de las trabajadoras a domicilio trabaje por encima de las ocho horas, además de realizar, como veremos, una mayor cantidad de trabajo doméstico, demuestra



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

que para la mayoría de estas mujeres la doble jornada es una realidad muy frecuente.

Además de su actividad en el calzado, presumiblemente estas mujeres dedican un tiempo más elevado que los hombres al trabajo doméstico, tal y como hacen la mayoría de las mujeres. En primer lugar, respecto a la responsabilidad sobre el trabajo doméstico, salvo las más jóvenes, las que tienen menos de 25 años, y un pequeño porcentaje de las que tienen entre 26 y 35 años, las restantes mujeres soportan mayoritariamente la responsabilidad de las tareas domésticas. Así, en los grupos de edad intermedios entre los 35 y los 55 años, la proporción de trabajadoras que declaran asumir esta responsabilidad se eleva al 85%, en proporciones prácticamente idénticas tanto para Elche como para Elda-Petrer.

En una pequeña proporción, en torno al 11% de los casos, en Elda-Petrer y al 8,4% en Elche, las tareas domésticas son compartidas entre la trabajadora y el marido o compañero. Si es cierto que entre las mujeres casadas o que viven en pareja más jóvenes es más frecuente el trabajo compartido, las diferencias no son muy marcadas, lo que parece indicar las mayores dificultades con que las mujeres se están encontrando en este escenario. Por otra parte, aunque las trabajadoras a domicilio dedican en promedio un menor número de horas al empleo, son también en mayor medida responsables únicas del trabajo doméstico que aquellas que trabajan fuera, sea en fábrica legal o en taller ilegal.

En cuanto al tiempo que estas mujeres invierten en las tareas domésticas, el cálculo de las medias permite observar mejor tanto su cuantía como su relación con otras variables. Así, como cabía esperar, son las mujeres entre 36 y 55 años, las que mayor número de horas dedican diariamente al trabajo doméstico, en torno a 4 horas de media para estos grupos de edad, que son las que mayores cargas familiares soportan y las que más frecuentemente están al frente de los hogares. Entre las más jóvenes, el número medio de horas desciende, aunque en todos los casos la media supera siempre las tres horas diarias. También entre las mayores de 55 años el tiempo de trabajo es menor que en los grupos intermedios. En Elche, vemos que las que tienen menos de 25 años dedican un tiempo sen-

III. Mujeres en la economía sumergida

siblemente menor que la media: sólo 2,60 horas frente a la media de 4,34. A partir de esta edad, el tiempo invertido en la segunda jornada casi se duplica hasta alcanzar 4,79 horas entre las mujeres de 26 a 45 años, y 4,89 entre la mayores de 46.

TABLA 17 ELCHE: NÚMERO MEDIO DE HORAS DIARIAS QUE DEDICA AL TRABAJO DOMÉSTICO SEGÚN EDAD

	Media	Desv. tip.
16-25	2,60	1,333
26-35	4,42	1,401
36-45	4,95	1,402
46-55	5,00	1,466
56 y más	4,36	1,393
Total	4,34	1,678

TABLA 18 ELDA-PETRRER: NÚMERO MEDIO DE HORAS DIARIAS QUE DEDICA AL TRABAJO DOMÉSTICO SEGÚN EDAD

	Media	Desv. tip.
16-25	3,24	1,458
26-35	3,53	1,528
36-45	4,09	1,322
46-55	4,17	1,350
56 y más	3,96	1,398
Total	3,78	1,455

También el modo de inserción en el calzado determina distintas intensidades en la dedicación al trabajo doméstico. Son las trabajadoras a domicilio las que más horas trabajan: la media supera las cuatro horas, seguidas de las que trabajan en los talleres ilegales y en las fábricas legales, aunque entre estas trabajadoras las diferencias son muy reducidas.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

9. Ingresos por trabajo y economía familiar

La encuesta apenas si indagaba sobre las retribuciones que las trabajadoras sumergidas obtienen a través de su trabajo. Sabemos de las dificultades de obtener este tipo de información, más aún, tratándose de ingresos que se obtienen de forma irregular. Aun en el caso de haber obtenido respuesta de un número significativo de encuestadas, dada la diversidad de las situaciones y del tiempo dedicado al trabajo, no hubiera sido posible acercarnos a un cálculo aproximado de los ingresos. La encuesta, en consecuencia, ha optado más sencillamente por indagar sobre las fuentes de obtención de los ingresos familiares y sobre la proporción que representan los ingresos de las mujeres sobre la totalidad de los ingresos de los hogares.

Respecto a las rentas de las trabajadoras, los datos de Elda-Petret y Elche difieren parcialmente. Así, en el primer caso, el 82% declara haber obtenido ingresos derivados de su propio trabajo en el último mes, mientras que en Elche este porcentaje desciende hasta el 70%. Para entender la respuesta, es preciso tener en cuenta la inestabilidad consustancial al trabajo en la economía sumergida, que explicaría que no todos los meses las mujeres hayan obtenido rentas. Por otra parte, en Elda-Petret, el 2,8% admite haber recibido ingresos por pensiones, y el 1,3% por seguro de desempleo. En Elche, estos porcentajes representan el 3% y el 1,5% respectivamente, en práctica coincidencia con los anteriores.

TABLA 19 ELCHE: INGRESOS OBTENIDOS EN EL ÚLTIMO MES EN LOS HOGARES

	Si	No	Total
Ingresos por trabajo propio	69,6	30,6	100,0
Subsidio de paro de la trabajadora	3,0	97,0	100,0
Pensión de la trabajadora	3,7	96,3	100,0
Trabajo del marido o compañero	62,7	37,3	100,0
Trabajo de otros miembros del hogar	36,3	63,6	100,0
Subsidios y pensiones otros miembros del hogar	12,5	87,5	100,0

TABLA 20 ELDA-PETREER: INGRESOS OBTENIDOS EN EL ÚLTIMO MES EN LOS HOGARES

	Sí	No	Total
Ingresos por trabajo propio	82,0	12,0	100,0
Subsidio de paro de la trabajadora	1,3	98,7	100,0
Pensión de la trabajadora	2,8	97,2	100,0
Trabajo del marido o compañero	57,5	42,5	100,0
Trabajo de otros miembros del hogar	34,3	65,7	100,0
Subsidios y pensiones otros miembros del hogar	13,1	86,9	100,0

No podemos asegurar que esta forma de fraude que consiste en compatibilizar el cobro de pensiones o del desempleo con el trabajo irregular, y que aporta ingresos extraordinarios no declarados, pueda reducirse a esta exigua proporción declarada. Es posible que sea más elevado, sin embargo, el conocimiento acumulado del sector y las informaciones obtenidas a través de las entrevistas en profundidad nos hacen pensar que estas formas de fraude tampoco están muy extendidas, especialmente en el caso de las mujeres.

Es cierto que, en los orígenes, la expansión de la economía sumergida se benefició de la complicidad de un número significativo de trabajadores, interesados en simultanear el trabajo con el cobro de las prestaciones por desempleo –«la caja», en expresión acuñada en las poblaciones de Elda y Petrer–, pero hace ya mucho tiempo que estas prácticas, sin haber desaparecido, se han hecho más raras. En primer lugar, porque los requisitos para acceder a dichas prestaciones se han endurecido; y, en segundo lugar, porque muchos trabajadores ya no pueden acceder a los contratos el tiempo necesario para generar derecho al desempleo, sencillamente porque el trabajo negro se ha normalizado, pasando a formar parte de las prácticas del sector, al tiempo que la inspección de trabajo no actúa con la intensidad necesaria para controlarlo. En el caso de las mujeres, como explicitan suficientemente las entrevistas en profundidad, su capacidad de presión para obtener contratos es menor y, en consecuencia, tienen más dificultades que los hombres para la práctica voluntaria del fraude.

Respecto a las restantes fuentes de renta de estos hogares, los resultados tampoco difieren mucho entre las tres poblaciones. Lo más



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

reseñable es que la mayoría de estos hogares tienen acceso a fuentes de obtención de rentas muy diversas, desde rentas de trabajo de distintos miembros, hasta subsidios y pensiones diversos. Puede que cada una de estas rentas sea insuficiente para asegurar la supervivencia de los miembros del hogar, pero, por adición, muchos de estos hogares consiguen alcanzar niveles de renta que, aun si no nos atrevemos a cuantificar, pensamos que pueden ser relativamente altos. Solamente bajo esta hipótesis puede comprenderse que unas condiciones de trabajo como las que se dan en el calzado, y que afectan tanto a hombres como a mujeres, con una mano de obra femenina masivamente ocupada en la economía sumergida, obteniendo ingresos irregulares y muy reducidos, sobre todo en el caso de las mujeres, no haya generado más problemas sociales; y, además, que algunos de estos hogares puedan mantener niveles de gasto relativamente elevados.

La proporción que representan los ingresos de las entrevistadas sobre la totalidad de los ingresos familiares constituye un indicador indirecto de las bajas retribuciones que estas trabajadoras sumergidas obtienen por su trabajo. Las rentas que aportan a la economía familiar pueden seguir teniendo la consideración de «complementarias», si atendemos a una interpretación exclusivamente cuantitativa, aunque representan una proporción nada desdeñable de dichas economías, y en muchos casos necesarias para asegurar la supervivencia. Las trabajadoras que aportan más ingresos al hogar son las que trabajan en las fábricas, seguidas de las que lo hacen en los talleres y, en tercer lugar, las trabajadoras a domicilio, lo que confirma las informaciones obtenidas mediante las entrevistas en profundidad de forma reiterada.

Para finalizar, es preciso hacer una referencia a ese porcentaje de mujeres cuyos ingresos representan la única fuente de renta de sus hogares: en torno a un 10%, tanto en Elche como en Elda-Petrer. Sabemos, además, que estas mujeres trabajan en parecidas proporciones en los tres escenarios del trabajo sumergido que hemos distinguido. Como los estudios sobre evolución los modelos familiares y estratificación social insisten de forma creciente, los hogares dependientes de una sola fuente de renta han pasado a ser minoritarios,

merced al aumento de la actividad femenina, pero el proceso de creciente individuación de las relaciones, el aumento de las personas que viven solas y de los hogares monoparentales, tiende a estabilizar estos hogares de renta única en una proporción relativamente alta. Sin duda estos son hoy ya, y lo serán de forma creciente, los «hogares pobres». En ellos, además de los ingresos más reducidos, la inestabilidad de los empleos, y por tanto de las rentas, aumenta el riesgo de la pobreza. Son, sin duda, entre todos, los hogares más vulnerables, resultado al mismo tiempo de la precariedad laboral y la crisis del modelo familiar tradicional.

10. Las trabajadoras evalúan el sector

Dada la prioridad otorgada en la investigación a la descripción objetiva de la situación de las trabajadoras sumergidas, el cuestionario apenas se ocupaba de indagar sobre las percepciones subjetivas y los juicios de valor de las entrevistadas. Tan sólo se incluyeron unas pocas preguntas destinadas a conocer su percepción sobre la evolución del sector en los últimos años, la cantidad de trabajo, la economía sumergida y el nivel de los salarios.

Las opiniones expresadas tampoco difieren significativamente entre Elche y Elda-Petrer. En opinión de la mayoría la cantidad de trabajo en el calzado ha tendido inexorablemente a disminuir en los últimos años, aunque no todas las trabajadoras coincidan en el diagnóstico. En cambio, respecto a la economía sumergida la opinión es mucho más unánime y considera que ha tendido a crecer. Las opiniones de las mujeres parecen corroborar la hipótesis, más arriba expuesta, sobre la actual crisis del calzado y el modo en que está afectando a unas y otras empresas. Si el trabajo en general, según la opinión más extendida, ha disminuido, pero ha aumentado la economía sumergida, sólo cabe concluir que la percepción de las trabajadoras involucradas es que estamos asistiendo a un nuevo desplazamiento del trabajo desde el sector formal al informal, como ya parecía sugerir el hecho de que las empresas legales hubieran procedido a mayores despidos que los talleres sumergidos. No es posible establecer



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

si este desplazamiento está privilegiando alguna de las formas aquí contempladas del trabajo negro o si afecta a las tres por igual.

En cuanto a la evolución de los salarios en el mismo periodo, parece existir también una cierta unanimidad. La opinión mayoritaria considera que el trabajo está hoy peor pagado que hace dos años. La valoración más negativa sobre la evolución de las retribuciones corresponde, en el caso de Elda-Petrer, a las trabajadoras de los talleres clandestinos, y en segundo lugar a las trabajadoras a domicilio. En Elche, en cambio, son las trabajadoras a domicilio las que en mayor medida consideran que sus retribuciones están disminuyendo.

No es posible asegurar si se trata de un descenso relativo de los precios que se pagan a estas trabajadoras casi siempre a destajo, o si este pesimismo es sólo el síntoma de una conciencia muy aguda entre este colectivo, integrado mayoritariamente por mujeres en edades adultas, del menosprecio creciente hacia esta forma de trabajo y su desvalorización en el sector. Esta aguda conciencia es uno de los temas recurrentes de todas las entrevistas en profundidad, donde el mismo fenómeno es abordado desde sus diferentes manifestaciones: la escasa remuneración que perciben, el desprecio de los empleadores o intermediarios expresado bajo la amenaza de que pueden ser sustituidas, la escasa valoración de sus capacidades profesionales, la imposición de los ritmos y la exigencia de niveles de productividad sin consideración de la dificultad del trabajo o de su nivel de calidad, o la dificultad de acceso al trabajo de la fábrica cuando deciden abandonar el trabajo a domicilio.

11. Deseos y realidades

Para finalizar, se trata de conocer la expresión de los deseos manifestados por las propias trabajadoras sumergidas respecto a sus preferencias laborales. En el caso de Elda-Petrer, al ser preguntadas sobre dónde le gustaría trabajar, el 43% manifiesta que preferiría hacerlo fuera del calzado. El dato, por sí mismo suficientemente revelador, resulta más llamativo todavía si lo enfrentamos con información de otras fuentes sobre los niveles de satisfacción de la población feme-

nina ocupada, que son muy altos incluso entre aquellas mujeres que realizan tareas sin calificación y casi con total independencia de las condiciones laborales objetivas¹⁰. Si bien es cierto que la mayoría de las mujeres ocupadas tiende a optar, en la expresión de sus preferencias, por trabajar en el sector servicios, las trabajadoras de la industria en su mayoría se inclinan hacia su propio sector de trabajo. La excepcional degradación de las condiciones de empleo y trabajo en el calzado de la provincia de Alicante están, sin duda, en el origen de esta clara expresión de descontento e insatisfacción laboral.

Entre las trabajadoras sumergidas que optan por el calzado, la mayoría preferiría hacerlo en una fábrica legal con contrato, apenas ninguna en los talleres ilegales, y, finalmente, el 14% opta por el trabajo a domicilio. En el caso de Elche, la opción a favor del trabajo regular en las fábricas es todavía más notoria, y sólo el 5,4% del total opta por el trabajo a domicilio. Además de resultar una expresión clara del malestar latente entre las trabajadoras del calzado, los resultados obtenidos permiten discutir algunas de las ideas preconcebidas que con mucha frecuencia se expresan sobre la participación de las mujeres en el calzado, resultado, al mismo tiempo, de concepciones sobre el trabajo de las mujeres en el sector ya periclitadas y de un intento de rebajar los perfiles más hirientes de una situación inadmisibles. Se trata, en primer lugar, de la supuesta preferencia de las mujeres por el trabajo a domicilio en virtud de su flexibilidad horaria y la compatibilidad con las obligaciones familiares, así como de la mayor libertad y autonomía que les permite esta forma de trabajo, más allá de los rígidos horarios y los ritmos impuestos de las fábricas. Ninguna de estas ventajas es hoy suficiente para contrarrestar el profundo deterioro de esta forma de trabajo y la extendida conciencia entre las trabajadoras a domicilio de que son objeto de explotación.

¹⁰ Frau, M.J., Mateo, M.A., San Miguel, B., González, M.J. y Papí, N.: *El género en el desarrollo socioeconómico. Los perfiles laborales y la calidad de vida*, Instituto de la Mujer, Universidad de Alicante, 2003.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

TABLA 21 ELCHE: ¿EN QUÉ SITUACIÓN LE GUSTARÍA TRABAJAR?

	¿Dónde realiza su trabajo?			Total
	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	
legalizada en fábrica/taller	63,6%	51,4%	46,7%	50,2%
Irregular en fábrica/taller	0,0%	2,9%	0,4%	0,7%
Domicilio	0,0%	1,4%	7,8%	5,4%
Sin trabajar	36,4%	44,3%	45,2%	43,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

TABLA 22 ELDA-PETREER: ¿EN QUÉ SITUACIÓN DESEARÍA TRABAJAR?

	¿Dónde realiza su trabajo?			Total
	En fábrica o taller legalizado, no dada de alta	En un taller no legalizado	En mi domicilio o local anexo	
Trabajar en la fábrica (legalizada)	41,2%	41,7%	29,6%	36,8%
Trabajar en un taller legal	7,9%	6,3%	4,2%	6,3%
Trabajar en una cooperativa	0,0%	0,0%	0,7%	0,3%
Trabajar en mi domicilio	6,2%	10,4%	24,6%	13,9%
Trabajar fuera del calzado	44,6%	41,7%	40,8%	42,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La información obtenida a través de entrevistas en profundidad en los tres municipios se hace eco con mucha frecuencia del mismo rechazo hacia la economía sumergida, al tiempo que de la persistencia entre las trabajadoras de concepciones más tradicionales relativas, por ejemplo, al papel complementario de la aportación de las mujeres a la renta familiar, mero instrumento para ampliar los niveles de consumo, o de una concepción muy devaluada del trabajo en general, instrumento exclusivo para la obtención de estas pequeñas rentas, sin otras connotaciones posibles referidas a la independencia o la realización personal.

Tampoco en este sentido las concepciones sobre el significado del trabajo de las mujeres han seguido, entre las trabajadoras del calzado, el sentido y el ritmo de las transformaciones que se han operado en las últimas décadas para la mayor parte de las mujeres. Así, tal y como y se analiza en la reciente investigación referida a la población activa femenina en España a la que acabamos de referirnos, las mujeres, más allá de las diversas formas de discriminación a las que están sometidas en el mercado de trabajo –se refieran éstas a sus posibilidades de acceso, a la inestabilidad, a la movilidad, a los salarios o a las condiciones de trabajo en general– han desarrollado una cultura del trabajo que concede a éste un enorme valor como medio de conquistar la independencia, como forma de realización personal y fuente de satisfacción. Sin desconocer sus mayores dificultades respecto a los hombres, las mujeres muestran niveles de satisfacción superiores. A la hora de valorar el trabajo y jerarquizar su papel dentro del conjunto de la vida, ellas le atribuyen siempre un valor superior y una significación que trasciende en mayor medida la mera consideración de su utilidad como forma de obtención de ingresos.

Además, esta valoración es relativamente independiente del nivel de ingresos obtenidos o de la participación de sus rentas en la economía familiar. Entre las mujeres, incluso, los niveles de satisfacción en el trabajo ni siquiera correlacionan con aspectos tan determinantes para evaluar la calidad en el trabajo como la seguridad en el empleo o la promoción, a los que los hombres son mucho más sensibles, precisamente porque entre ellas la atribución de significado subjetivo al trabajo, más allá de la consideración de la propia actividad y la utilidad, es mucho más marcada que entre los hombres.

En el caso de las trabajadoras en la economía sumergida del calzado, ninguna de estas tendencias de cambio, que con tanta fuerza aparecen entre el resto de las mujeres activas, parece manifestarse entre ellas. Una conciencia aguda de la vulnerabilidad de su propia situación laboral, la imposibilidad de generar expectativas de futuro, tanto referidas a la permanencia en el sector como profesionales, la percepción de realizar un trabajo degradado y poco reconocido, la ines-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

tabilidad permanente, son factores que impiden la generación de nuevas formas de relación con el trabajo y de atribución de significado a la vida laboral.

Entre las trabajadoras más jóvenes, esta conciencia ni siquiera se hace explícita, como en el caso de las adultas, ni se expresa a través de las quejas recurrentes que organizan el discurso de las más mayores. En ellas, parecen anudarse el descrédito de la profesionalidad, como garantía de la continuidad de un sector, el pesimismo sobre el presente y la descarnada aceptación de un régimen de relaciones laborales radicalmente individualista que ha constituido su único horizonte profesional y vital. La ausencia de responsabilidades familiares facilita la asunción de esta estrategia. El trabajo, desligado de todo significado subjetivo, de cualquier proyecto vital e incluso de toda consideración de utilidad para el mantenimiento del hogar familiar, es un mero medio para acceder al consumo individual. Si no hablan al ser entrevistadas, si no valoran su propia situación ni la del resto de las trabajadoras del sector, es, simplemente porque no se sienten concernidas.

Todas las trabajadoras, si exceptuamos ese pequeño porcentaje de las que preferirían seguir trabajando a domicilio, mayoritariamente desean trabajar en condiciones regulares en una fábrica emergida, aunque trabajan en condiciones irregulares o sumergidas. Preferirían, en proporciones significativas, no trabajar, si bien se ven forzadas a trabajar en inaceptables condiciones por razones no distintas a las de hace dos décadas. En la encrucijada entre las preferencias y los severos límites que les impone su entorno, no es fácil determinar con precisión hasta qué punto la persistencia de autoasumidas ideologías sobre el papel de la mujer están apoyando la continuidad del trabajo sumergido. Sin embargo, pensamos que son sobre todo las constricciones derivadas de la propia evolución del sector y la precariedad extrema como única norma laboral lo que está impidiendo el tránsito hacia concepciones socioculturales más acordes con la evolución de nuestras sociedades.

12. Entre la aceptación y la rebeldía: el movimiento de trabajadoras del calzado en Elche

Muchas de las cuestiones esbozadas en estas páginas permiten explicar que, aun si existe una cierta conciencia entre los trabajadores sobre la generalización de estas prácticas y los abusos que con frecuencia acarrearán unas relaciones laborales tan poco equilibradas, a lo largo de estas últimas décadas apenas si se ha producido resistencia activa por parte de los trabajadores, y menos aún por parte de las mujeres. Es cierto que hay cierta actividad sindical, limitada por supuesto a las fábricas, pero, como los propios sindicalistas admiten, su tarea no puede ir más allá del ejercicio estricto de los derechos de representación y negociación; y, en general, no tienen capacidad para hacer respetar la legalidad ni para obtener mejoras para los trabajadores. En muchas fábricas, por otra parte, según una práctica muy extendida, son personas próximas a los empresarios, y por encargo de ellos, quienes ostentan los cargos sindicales.



Manifestación de aparadoras.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

Por su parte, las mujeres, acusadas con mucha frecuencia por sus compañeros de ser responsables únicas de su situación debido a su escasa combatividad y su disposición a aceptar las imposiciones de los empleadores sin la exigencia de contrapartidas mínimas, han tenido tradicionalmente un papel menos activo que los trabajadores masculinos. El aislamiento en los propios domicilios o los pequeños talleres, la concepción sobre su trabajo como mera fuente suplementaria de las rentas familiares y la doble jornada de trabajo han impedido, sin duda, que la conciencia arraigada de su malestar haya alentado ninguna forma de acción colectiva, más allá de la participación formal de algunas mujeres en las organizaciones sindicales o como representantes sindicales en las fábricas.

Sorprendentemente, sin embargo, durante el año 2003, un grupo de mujeres trabajadoras del calzado de Elche empezó a aparecer en los medios de comunicación locales con los rostros cubiertos para decir, en voz alta, lo que todo el mundo conoce sobradamente, lo que todas las trabajadoras del calzado, y también muchos trabajadores masculinos, dicen en privado: que la situación se ha degradado hasta límites extraordinarios; que todos en el calzado han perdido derechos y son progresivamente rehenes del miedo, pero que son sobre todo las mujeres las que ocupan el último escalón, las que soportan los niveles de explotación más agudos, las que han sido condenadas mayoritariamente a la economía sumergida; que entre las mujeres, las aparadoras, las más profesionalizadas antaño, han visto degradarse sus condiciones laborales al tiempo que son objeto de desprecio por parte de empleadores, intermediarios, trabajadores convertidos en propietarios de talleres o repartidores; que las organizaciones sindicales tampoco se han preocupado de la situación de las mujeres y han mirado para otro lado empeñadas en mantener su actividad mínima dentro de las empresas legales; en fin, que su causa es tan justa como silenciada.

El relato de las causas que aducen estas mujeres como justificación de su rebeldía, de su esfuerzo para llegar a la opinión pública, para ser escuchadas, no difiere mucho de aquellas que, a lo largo de distintas investigaciones en el calzado, se han ido recogiendo:

No somos tan malos los trabajadores, estuve una semana sin trabajar, no cobré y no denuncié, no denunciarnos, así hay muchos casos, todos conocemos casos. Como una vecina, que trabajó una semana, y cuando creía haber ganado sus treinta mil pesetas y fue a cobrarlas, resulta que se habían llevado las máquinas.

Yo me enteré del nombre de la fábrica cuando llevaba trabajando un año, porque como cada vez se llama de una forma y cada vez te tienen en un sitio, en una año trabajé con la misma empresa en cuatros sitios diferentes.

De lo que tampoco se ha hablado es de las condiciones de trabajo, de las uralitas a medio metro de la cabeza que ahora en este tiempo no se puede trabajar, de los bichos que te comen, de cuando te metes en sitios sin ventilación ninguna, con las colas, las máquinas, los cigarros, de las ratas, sobre todo en los talleres. De eso no se habla nunca, de las condiciones de trabajo...

Después de tres años trabajando en una fábrica, nos despidieron, así sin nada, un día nos dijeron que nos íbamos a la calle (...) Fui al sindicato y me aconsejaron que hiciera una denuncia, no teníamos nada que perder (...) Parece que una compañera se lo dijo a la dueña, que había una denuncia (...) Un día me dijo: has sido tú. Yo le dije: no he sido. Era todos los días: has sido tú, has sido tú; si has sido tú, yo te mato y te mato. Un día todas se fueron a almorzar y yo me quedé a trabajar (...) y me dijo: has sido tú, con las tijeras aquí, en el cuello, y has sido tú. Yo estaba serena en ese momento, aguanté, pero luego me entró un tembleque y dije: no puedo volver al trabajo. Fui al sindicato y me dijeron: tienes que aguantar, porque ahora va a ir la inspección de trabajo y esto es una cosa muy seria (...) Yo lo pasé muy mal, muy mal, lo pasé fatal, ese mes que tuve que trabajar así...¿cómo lo pude yo pasar tan mal? Todos los días me decía de todo, me insultaba, me decía que era una estafa-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

dora (...) Fue la inspección al final y tuvieron que contratarnos a todos, pero yo me fui, sólo quería irme. Yo iba con muchísimo miedo, sabía que era capaz de hacerlo porque les había hecho cosas a otras personas. Las maldiciones que me echó...

Sin duda, no hay en los relatos de estas mujeres nada que no se haya dicho hasta la saciedad. Sin embargo, la innovación no es el discurso, es su mera presencia ahí, encapuchadas, diciendo en voz alta lo que nadie parece querer oír; y diciéndolo con el rostro cubierto, para recordar que decir lo evidente es, además, en su caso, correr el riesgo de perder su puesto de trabajo, el de hoy y los sucesivos puestos de trabajo que tendrán que ocupar mientras se vean obligadas a seguir trabajando en el calzado.

Pienso que todas las mujeres, aunque no estén aquí, aunque no estén en ningún movimiento, están cansadas, cansadas de tanto...del abuso que hay y algunas por comodidad o por no saber donde ir...Alguien tiene que empezar a luchar por algo, y cuando es una cosa que es justa es que...Para eso estoy yo aquí, no se puede continuar así, para abajo, para abajo...

Estamos abiertas a todos, a quien nos pueda ayudar, no tenemos ninguna intención, ni política ni de ninguna clase, simplemente es que veo una causa justa que hay que luchar por ella, y tenemos que hacer algo todos, porque esto afecta a todos, a Elche y a todos.

En torno a este mínimo programa, este reducido grupo de mujeres –trabajadoras de fábrica, de talleres y también trabajadoras a domicilio– ha tratado de mantener una presencia activa en los medios de comunicación y en la vida social de Elche a lo largo del último año. Se han movilizadas muchas veces y, en determinados momentos, han contado con el apoyo explícito de muchas más trabajadoras. Más que un proyecto de acción colectiva, lo que este movimiento de mujeres del calzado representa es una forma de acción expresiva: la reivindicación de la propia dignidad, un término que con tanta frecuencia aparece en el discurso de las trabajadoras. No se trata sólo de la conciencia

de la sobreexplotación, sino sobre todo de una aguda conciencia de que su trabajo, el que aprendieron a hacer a caballo entre los hogares y las fábricas, es objeto de creciente menosprecio.

Hay mucha gente que está ahí, que desde que empezamos a aparecer nos dicen: por fin hay alguien que habla de nosotras; que me dicen: cuando quieras algo, aquí estamos, pero no tenemos tiempo, trabajamos mucho. Hay que ir a la radio, la radio transmite mucho, las aparadoras oímos mucho la radio para no sentirnos tan aisladas en el trabajo, para saber que estamos en el mundo. Mucha gente en Elche nos apoya, aunque luego les cueste hacerse adelante.

Quienes no han sabido interpretarlo así, quienes les han negado su apoyo o se lo han brindado interesadamente, quizá no hayan comprendido la importancia de lo que están haciendo: tomar la palabra, hablar en nombre propio y de todas las mujeres que, desde hace más de un siglo, tantos zapatos han aparado en silencio.

El futuro de este incipiente movimiento de trabajadoras es, sin duda, incierto. Las dificultades a las que se enfrentan para poder seguir siendo escuchadas son demasiado importantes; las amenazas que pesan sobre ellas, demasiado graves. Mas graves todavía cuando, como tantas veces recuerdan, su trabajo no es sólo necesario para mejorar el nivel de vida de la familia, sino sobre todo para que sus hijos puedan estudiar y no tengan nunca que trabajar en el calzado. Por otra parte, en la medida que la crisis del calzado vaya mostrando sus perfiles más duros y el trabajo empiece a escasear, cabe pensar que las estrategias de la supervivencia se impondrán sobre cualquier proyecto de acción colectiva.

En Elda-Petrer no se ha producido ningún movimiento similar, por más que existan parecidos motivos de descontento y que las mujeres con frecuencia se hagan eco de los mismos malestares. Las palabras de una joven trabajadora del calzado de Elda, que aluden al Movimiento Asambleario de las comarcas zapateras en los años setenta, testimonian suficientemente esta conciencia, al tiempo que diagnostican las causas de la desesperanza:



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

La culpa es nuestra, porque no nos ponemos como tendríamos que ponernos, como hace años, porque hace muchos años hicieron huelga e hicieron de todo, para...para conseguir tener sus derechos, y ahora, lo que es nuestra generación, estamos perdiendo todo otra vez. Porque es así, porque ha habido gente que ha estado una semana sin trabajar, estoy hablando de hace treinta o cuarenta años, sin trabajar, una semana entera, por hacer una huelga, por que les diesen sus derechos y por conseguir un mes de vacaciones. Y ahora, si nos dan una semana, bien; si nos dan dos, mejor; y si no nos dan ninguna, pues nos aguantamos y trabajamos. Entonces, somos nosotros los que más culpa tenemos, ya no hay que echársela al jefe ni a nadie, somos nosotros mismos, porque la gente ha pasado hambre, porque no había lo que hay ahora, y han pasado una semana sin trabajar y sin cobrar. Los derechos los estamos perdiendo nosotros mismos, pero claro una persona sola no hace nada, ni dos, si no somos todos...

IV

CAPÍTULO IV

El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado

1. Introducción

Este capítulo sobre inmigración tiene objetivos muy limitados. No pretende dar cuenta de su evolución, ni de su caracterización, ni de su nivel de integración en los municipios. Trata tan sólo de ampliar la información sobre la situación del calzado, observando el impacto que la llegada de inmigrantes en los últimos años está teniendo sobre el sector. Se trata, en este caso, de una primera aproximación sumaria al problema, destinada a evaluar el nivel de participación de los inmigrantes, así como a avanzar las líneas esenciales del modelo de integración de los recién llegados en el calzado y, especialmente, de las mujeres.

No resulta fácil, sin embargo, alcanzar dichos objetivos. A las dificultades ya explicitadas suficientemente de investigar la economía sumergida, se añaden los problemas de acceso a la población inmigrante y el rechazo a ser entrevistados, sobre todo por parte de aquellos que están en situación irregular. Y ello, además, en un momento en que se ven sometidos a una fuerte incertidumbre, derivada de los cambios legislativos y la ausencia de una política clara por parte de las autoridades en materia de inmigración.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

La investigación, en consecuencia, ha tratado de obtener información sobre esta cuestión mediante tres aproximaciones diferentes. Por una parte, las entrevistas en profundidad a representantes sindicales de una muestra de empresas incluyeron preguntas referidas tanto a la presencia de trabajadores inmigrantes en las fábricas, como a las tareas que realizaban y sus condiciones de trabajo. Mediante esta aproximación se trataba de evaluar la presencia de trabajadores inmigrantes en la economía formal o como trabajadores clandestinos en las fábricas. Por otra parte, el acceso a los talleres ilegales y al trabajo a domicilio requería de una aproximación más indirecta. En primer lugar, se localizaron informantes clave que pudieran aportar información genérica sobre lo que estaba ocurriendo en el sector, así como información sobre la propia población inmigrante, sus características y las dificultades de integración tanto en el mundo laboral como en la vida social de los municipios. Fueron entrevistados cuatro informantes en Elda y Petrer, y seis en el caso de Elche. Por último, estos informantes clave constituyeron también la vía de acceso a los inmigrantes que están trabajando en el calzado. Se realizaron un total de seis entrevistas en profundidad a mujeres inmigrantes en Elda y Petrer, y nueve entrevistas a hombres y mujeres en Elche.

Es evidente que, con la información obtenida, no es posible realizar una aproximación cuantitativa al fenómeno, ni siquiera un esbozo detallado de la situación actual. Nos conformaremos con ordenar dicha información y elaborar un somero diagnóstico, que debería ampliarse mediante otras investigaciones más intensivas que ésta. Sin duda, el fuerte ritmo de crecimiento de la población inmigrante y la singularidad de los problemas que plantea su llegada requerirán en el futuro de nuevas aportaciones.

2. El trabajo en las fábricas

En el caso de Elda-Petrer, y a tenor de los resultados de las entrevistas realizadas en las fábricas legales, son pocos los trabajadores inmigrantes que se están integrando en ellas. Si bien es cierto que en casi

IV. El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado

una cuarta parte de las empresas sobre las que tenemos información han trabajado en algún momento uno o dos trabajadores extranjeros, en ninguna de ellas han permanecido más de unos días o unos meses. Por otra parte, en la mayoría de los casos, se trata de inmigrantes latinoamericanos, sobre todo colombianos o ecuatorianos, aunque también hay referencias a trabajadores de otros países.

Parece, en consecuencia, que el acceso a la economía formal no resulta fácil para estos trabajadores, incluso cuando algunos de ellos, sobre todo en el caso de los colombianos, son trabajadores cualificados, con una larga experiencia en el calzado, bien como cortadores, bien como aparadores. De hecho, Elda y Petrer, como Elche, no han sido destinos casuales para algunos de estos trabajadores, sino que vinieron aquí buscando oportunidades de trabajo en el calzado. Otros, como narra en una entrevista un trabajador colombiano, llegaron sin papeles a Barcelona y se dirigieron a Elda después de haber recorrido decenas de zapaterías de la ciudad preguntando dónde estaban ubicadas las fábricas.

En el caso de Elche, disponemos de información suplementaria hasta el año 2002, gracias a un extenso trabajo realizado por el Ayuntamiento de Elche¹. Los datos que aporta este estudio sociológico indican que un número significativo de los inmigrantes de Elche trabajan en el calzado. Entre el total de los entrevistados en la encuesta, los que declaran trabajar en el calzado representan el 12%, por detrás de otras ocupaciones como el trabajo doméstico (28%) y la construcción (13%), pero por encima de las actividades agrícolas (7%), o la venta ambulante (6%). Sin embargo, esta información no distingue entre los sectores formal o informal del calzado.

Ahora bien, de las entrevistas realizadas en las fábricas de Elche no parece derivarse que tampoco aquí los inmigrantes se estén integrando en un número significativo en la economía formal. Son pocas las fábricas legales donde se han obtenido referencias de trabajadores inmigrantes con contrato. Además, como se ha constatado también

¹ *Informe sociológico sobre inmigración en la ciudad de Elche*, Ayuntamiento de Elche, 2003.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

en Elda y Petrer, los pocos trabajadores extranjeros que han sido contratados, casi siempre colombianos o ecuatorianos, han permanecido durante periodos breves en las fábricas. Cabe pensar, apoyándonos además en las declaraciones de los propios trabajadores entrevistados, que una parte de estos contratos, siempre temporales, son el resultado de un acuerdo puntual destinado a permitir que los inmigrantes puedan obtener el permiso de trabajo.

Incluso cuando se trata de trabajadores que conocen el oficio, como es el caso de muchos colombianos, que han venido a Elche a trabajar en el calzado, como también ocurre en el caso de Elda y Petrer, sus oportunidades de acceso al trabajo regular son muy escasas. La peculiar estructura del calzado y las ya bien sedimentadas tradiciones de la informalidad explican perfectamente que el trabajo formal quede vedado a estos recién llegados, más en un momento como este último año en que el calzado está atravesando una difícil coyuntura y los despidos, con el consiguiente traspaso a la economía sumergida o al paro, están creciendo con tanta rapidez. En un sector donde una parte muy significativa del trabajo se realiza fuera de los cauces normales, los inmigrantes difícilmente pueden aspirar a lograr los tan ansiados contratos.

Por otra parte, es preciso tener en cuenta que un elevado número de estos trabajadores no tienen papeles, lo que impide su contratación en condiciones formales. Sorprende, sin embargo, que en un sector tan acostumbrado a ignorar la legalidad o a bordearla continuamente, especialmente en el caso de Elche, se expresen tantas reticencias a permitir la entrada de trabajadores sin papeles, cuanto menos en el discurso manifiesto. Como si de un tabú se tratara, tanto los representantes sindicales entrevistados como los informantes clave y los propios protagonistas se hacen eco de un temor muy extendido a la contratación de trabajo negro de inmigrantes en las fábricas legales, bajo la supuesta amenaza de una inspección que, sin embargo, ignoran cuando se trata de trabajadores autóctonos sin contrato.

La otra modalidad de trabajo en las fábricas legales, la del trabajo sin contrato, por más que a menudo se esconda bajo la confusa expresión de «contratos rotatorios», tampoco parece ser muy fre-

IV. El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado

cuenta entre los inmigrantes. En los casos de Elda y Petrer, a través de toda la información recogida, no se han encontrado testimonios de trabajo clandestino de trabajadores inmigrantes sin papeles en las fábricas. Ello no significa que no ocurra, pero cabe pensar que se trata de casos aislados. Los que han trabajado en ellas, a veces con contrato, otras sin él, son, en todos los casos a los que se ha tenido acceso, trabajadores regularizados que han corrido distinta suerte en las fábricas: algunos se han integrado con normalidad, otros han pasado cortos periodos. El peregrinaje en busca de acomodo laboral parece ser la característica más marcada de las trayectorias de los inmigrantes, sobre todo el periodo posterior a su llegada. El contrato, cuando existe, es temporal y forma parte de la negociación con el empresario cuando la renovación de los papeles así lo requiere.

En el caso de Elche, los testimonios recogidos sí confirman que algunos trabajadores latinoamericanos han conseguido asentarse en el calzado trabajando en pequeñas fábricas legales casi siempre sin contrato, antes o después de que hayan logrado regularizar su situación. Se trata tanto de hombres como de mujeres que, en la mayoría de los casos, conocían el oficio antes de llegar a Elche.

Por otra parte, si hacemos caso a las declaraciones de los autóctonos, estos trabajadores latinoamericanos tienen dificultades para integrarse en las fábricas. Las largas jornadas laborales, entre diez y doce horas diarias, y el acelerado ritmo de trabajo, del que con frecuencia los trabajadores locales también se quejan, dificulta su adaptación, incluso bajo la presión de las necesidades económicas perentorias y la fuerte motivación que les impulsó a la inmigración. El abandono voluntario del trabajo, aun cuando han conseguido un contrato, es un fenómeno constatado en varios casos, sin que se pueda establecer la frecuencia ni los motivos, seguramente complejos, que impulsan esta conducta.

Ahora bien, es preciso tener en cuenta que, si los inmigrantes son aceptados en el calzado, y consiguen así un contrato que facilite la prórroga de su estancia, es siempre a costa de aceptar las tareas de menor cualificación dentro de las fábricas. Incluso cuando se trata de trabajadores del calzado con cierta experiencia, como patronistas o cortadores, les son encomendadas tareas de aprendices, como las



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

colas, el lijado o tareas manuales diversas. La frustración y la ausencia de expectativas hacen así más intolerable la disciplina de la fábrica.

Sin embargo, cuanto menos en las fábricas, no se ha recogido ningún testimonio sobre discriminación de los inmigrantes estrictamente, ni en Elche ni en Elda-Petrer. Si cabe hablar de discriminación aquí, es por la asignación de las tareas que ellos consideran siempre inferiores a su cualificación anterior. De sus declaraciones no parece que, en el caso de las fábricas legales, sufran especial discriminación por tratarse de inmigrantes. Dicen que cobran lo mismo que los autóctonos que realizan la misma tarea, y que el trato es siempre correcto. Los informantes externos y los representantes sindicales tampoco se refieren a salarios inferiores, ni a peores horarios.

En lo referido a las relaciones sociales en el trabajo tampoco parece existir problemas. Los inmigrantes se sienten suficientemente aceptados, incluso se refieren a la buena acogida que reciben entre sus compañeros. La indiferencia o distancia cálida parecen ser las actitudes más frecuentes. De las entrevistas con los inmigrantes puede deducirse que el lugar de trabajo es para ellos casi el único escenario donde se desenvuelven sus relaciones con la población local, en mucha mayor medida que las relaciones de vecindad u otras.

3. El trabajo en la economía sumergida

Si la economía formal ofrece pocas posibilidades de entrada a los inmigrantes, no ocurre lo mismo con la economía sumergida. No podía ser de otra manera. La economía sumergida parece especialmente apta para permitir la entrada de los trabajadores inmigrantes porque se adecúa a sus condiciones de partida y a sus limitaciones.

Por una parte, aquí la situación legal de los inmigrantes no es un límite severo para su acceso. Los talleres ilegales y también el trabajo a domicilio ofrecen más resquicios para la entrada de los recién llegados. Es cierto que la economía sumergida no tiene necesidades apremiantes de mano de obra, dada la existencia de suficiente trabajo local, sobre todo si se trata de trabajo descualificado, y por eso

IV. El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado

no ha abierto sus puertas a los inmigrantes, pero lentamente se están incorporando algunos de los que tienen regularizada su situación y otros que aún no lo han conseguido.

Tanto en Elche como en Elda y Petrer, el panorama en la economía sumergida no es el mismo que acabamos de describir para las fábricas legales. En algunos casos, los inmigrantes entrevistados relatan situaciones muy similares a las que ya conocemos para los trabajadores locales: inestabilidad absoluta, irregularidad de la producción y por tanto también de los ingresos, bajos salarios y a destajo, etc. Pero, con mayor frecuencia, los relatos hablan de situaciones de extrema explotación que afectan sobre todo a inmigrantes sin papeles y, especialmente, en el primer periodo después de su llegada. En la economía sumergida, el límite sólo puede provenir de la resistencia del propio trabajador, y ésta no puede ser mucha cuando, a las necesidades de la supervivencia, se suma la urgencia de pagar la deuda contraída y enviar dinero para mantener a los que quedaron en los países de origen: esposas, hijos o padres sin subsidios ni pensiones.

Además, la totalidad de los trabajadores inmigrantes a los que esta investigación ha podido acceder, y casi todo lo conocido por informantes externos, se refiere a inmigrantes latinoamericanos. En dos casos, sin embargo, los propios inmigrantes se han referido a los trabajadores rumanos, integrados también en el calzado en número indefinido, y a las peores condiciones bajo las que trabajan estos inmigrantes que desconocen la lengua y son, por tanto, más vulnerables todavía, además de que prácticamente ninguno de ellos ni sus familias están regularizados.

El testimonio, recogido en Elda, de una monitora voluntaria de un taller de aparado que se ocupa de formar, entre otros, a trabajadores inmigrantes, narraba con detalle cómo, después de casi nueve meses de aprendizaje, tres inmigrantes, hombres y mujeres, lograron trabajo en un taller el último año. Con jornadas de diez horas diarias, cosiendo forros de botas, la primera semana no recibieron ninguna retribución. Cuando la reclamaron, les dijeron que habían estado a prueba. La segunda y tercera semanas recibieron seis mil pesetas. La cuarta, ocho mil y la advertencia de que ese era el techo de su sala-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

rio en el futuro. Los testimonios de los trabajadores en su paso por distintos talleres aportan también información sobre situaciones similares: jornadas de doce horas sin apenas descansos, salarios bajísimos, malas condiciones ambientales, vacaciones pagadas con sesenta euros, y el largo etcétera de los abusos imaginables, no muy distintos por otra parte, de los relatados a veces por trabajadoras sumergidas locales.

En Elche, se han recogido similares testimonios de trabajadores que, a pesar del limitado tiempo de permanencia allí, han trabajado en un elevado número de talleres. Refieren también situaciones de abuso extremo: jornadas de doce y hasta trece horas, con veinte o treinta minutos de descanso para comer, con ingresos de 120 euros semanales, semanas enteras trabajadas y no pagadas, retribuciones que descienden después de un contrato temporal que ha permitido el acceso al permiso de trabajo, presiones y amenazas de denuncia a la policía cuando deciden abandonar el taller.

En el caso de los trabajadores latinoamericanos, los únicos que han podido ser entrevistados, la narración de estos hechos apenas si está teñida de un tono de queja o reproche. Más bien parecen aceptar que las cosas son así, que han venido para trabajar duro y que, intentándolo de nuevo, cambiando de empresa o de sector, podrán acceder a una situación mejor. Expresiones como *yo nunca pido más, preferí marchar, no se trata de discutir, aguanté hasta que tuve otro trabajo* salpican con frecuencia el discurso de muchos de ellos. En otros casos, sin embargo, son conscientes de que la negativa a aceptar estas situaciones es el único límite que pueden poner y están dispuestos a hacerlo, por lo menos hasta ahora, mientras han podido abandonar el trabajo para encontrar otro en un plazo corto de tiempo.

Por otra parte, mientras que en Elda y Petrer no se ha detectado la existencia de talleres exclusivamente organizados para la mano de obra inmigrante, no ocurre otro tanto en Elche. Los informantes se refieren con cierta frecuencia a la existencia de talleres clandestinos que acogen a trabajadores chinos o del este de Europa, ubicados incluso en el centro de la ciudad, sin que hayamos podido comprobar la veracidad de estas afirmaciones. Cabe pensar que existan algunos de estos talleres, aunque sea imposible arriesgar un número.

IV. El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado

En cambio, sí tenemos constancia de la existencia en Elche de un taller de aparado organizado exclusivamente para trabajadores colombianos, ubicado fuera del municipio, donde eran trasladados a diario un elevado número de ellos que permanecían allí doce horas, sin posibilidad de abandonar el taller dada su ubicación en el campo. Los ingresos obtenidos en jornadas medias de once horas eran, a finales del año 2002, entre 17.000 y 18.000 pesetas a la semana. El propietario del taller, que disponía de otro ubicado en Elche, amenazó a los trabajadores con denunciarles a la policía cuando decidieron irse todos después de cuatro meses. También se ha recogido información sobre pequeños talleres donde trabajan mayoritariamente trabajadores rumanos y latinoamericanos, con unos pocos autóctonos, familiares o conocidos del propietario del taller, que pueden estar dados de alta, trabajan con mayores retribuciones, y se encargan de controlar y dirigir el trabajo de los recién llegados.

No es extraño que, bajo estas condiciones y dado que tampoco en los talleres pueden acceder a la contratación, algunos inmigrantes, especialmente las mujeres, intenten establecerse como trabajadores a domicilio. El inicio en esta práctica tradicional es sencillo, puesto que, como es usual en el calzado, es frecuente que los trabajadores reciban el encargo de realizar en casa ciertas tareas las noches o los fines de semana cuando es preciso sacar la faena adelante. Así, el inicio de la práctica en el trabajo a domicilio puede abrir la puerta a su continuación una vez que se ven obligados a abandonar el taller o tienen dificultades de atención a los hijos.

Tanto en los casos de Elche como de Elda-Petrer, algunos trabajadores, hombres y mujeres, han intentado establecerse como trabajadores a domicilio con éxito variable. Sin embargo, no resulta fácil para ellos sobrevivir con el trabajo a domicilio, pues la inestabilidad consustancial a esta forma de actividad y sus limitadas relaciones en el mundo del calzado les impiden obtener ingresos suficientes. El trabajo a domicilio sólo puede convertirse en opción laboral cuando en el hogar hay otras fuentes distintas de renta, siempre como un complemento o un recurso temporal frente a la falta de ocupación en los talleres o las fábricas.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

4. Mujeres, trabajadoras e inmigrantes

Hasta ahora nos hemos referido a hombres y mujeres indistintamente, dado que todos ellos comparten el mismo tipo de trabajo y se integran en el calzado de forma precaria en ambos casos. Sin embargo, es preciso atender con más detalle a las peculiaridades de la situación de las mujeres. Aunque la información a la que hemos tenido acceso es limitada, parece suficiente para realizar una primera aproximación.

La primera cuestión afecta a su propia entrada en el sector. Cabe pensar que, por el momento, la presión para el acceso es mayor en el caso de los hombres que de las mujeres. Si bien es cierto que ellos pueden trabajar en la agricultura, en la construcción o en restauración, las mujeres disponen de una vía de acceso a la actividad laboral a través del trabajo doméstico o el cuidado de personas, especialmente ancianos, aunque también enfermos o niños, sustituyendo a las mujeres que han cambiado estas responsabilidades familiares por la actividad laboral externa. Es en estas actividades donde las inmigrantes encuentran mayores posibilidades de entrada y donde la demanda de mano de obra tenderá a crecer más en el futuro, siempre, por supuesto, que las familias puedan disponer de una mano de obra barata, lo que no sería factible en ausencia de inmigración suficiente que venga a ocupar el lugar que las mujeres han dejado vacío. Así, por ejemplo, la demanda de trabajadoras domésticas internas, una práctica que parecía predestinada a desaparecer, vuelve a aumentar de nuevo bajo el impulso de la inmigración.

La entrada en el calzado representa para estas mujeres una alternativa porque el trabajo doméstico apenas ofrece posibilidad de contratos, de estabilidad o de promoción, mientras la industria es percibida como un sector más apto para asegurar el futuro laboral y obtener mayores ingresos. Por eso, aunque en el inicio las mujeres inmigrantes acepten integrarse en el trabajo doméstico, aspiran después a convertirse en empleadas de las fábricas o los talleres, o en aparadoras profesionales.

Es cierto que, por más que el trabajo industrial parezca una alternativa mejor y con más futuro, los relatos de las mujeres que llevan

IV. El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado

aquí más de dos años denotan el cansancio y la ausencia de perspectivas: salarios a final del año 2003 de ciento cincuenta euros a la semana, diez horas diarias de trabajo salvo la media jornada de los viernes; trabajo el fin de semana en casa o hasta altas horas de la madrugada para completar el trabajo del taller; turnos de nueve horas continuadas sin descanso en una máquina de inyección de tacones, *ni siquiera cinco minutos para el almuerzo o la merienda en tantas horas*; horas extras prometidas y no pagadas. Y todo ello, después de haber realizado un cierto esfuerzo de aprendizaje, bien a través de los talleres subvencionados, bien trabajando en talleres particulares.

Por otra parte, estas jornadas de trabajo se tornan más dificultosas una vez que logran traer a sus hijos más pequeños. Sin apoyo familiar y con una preocupación muy acusada por mejorar el futuro de sus hijos a través de la educación, estas mujeres no pueden enfrentar el trabajo en el calzado. El trabajo a domicilio, o el trabajo a domicilio complementado por otras actividades informales de cuidado de personas, cocina, etc. se convierten así en alternativas a las largas jornadas en las fábricas de calzado o de bolsos.

Es preciso tener en cuenta además que, entre las mujeres inmigrantes, un número significativo de ellas son madres solteras y que ha sido precisamente esta situación la que las ha empujado a la inmigración. Los hijos quedan allí al cargo de la familia. Cuando pueden traerlos, además de trabajar, tienen que hacerse cargo de su cuidado sin apoyo. Incluso en el caso de que estas mujeres estén emparejadas, no comparten con el compañero la responsabilidad sobre los hijos, ni en lo que se refiere al sustento, ni al cuidado o la educación.

En el caso de las mujeres casadas, el agrupamiento familiar, que es el responsable mayor del aumento de inmigrantes en estos municipios, permite compartir las responsabilidades familiares y enfrentar estrategias laborales más diversificadas y complementarias, asegurando ciertos niveles de bienestar y estabilidad económica. Estos grupos familiares, además, permiten a los inmigrantes soportar los gastos de alquiler de la vivienda, e incluso enfrentar su compra, mientras que el resto tiene que conformarse con ocupar habitaciones subalquiladas en pisos compartidos por hasta diez personas.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

5. Un breve diagnóstico

No resulta fácil establecer un diagnóstico de la situación actual, ni avanzar las líneas del futuro próximo, más allá de la constatación de que el número de inmigrantes está creciendo rápidamente y seguirá haciéndolo. Las políticas de inmigración de los gobiernos tendrán sin duda cierta capacidad para controlar los flujos, restringiendo o consintiendo la llegada de nuevos inmigrantes, y facilitando o dificultando el agrupamiento familiar. No parece posible, sin embargo, impedir su entrada. Sorprendentemente, frente a la idea extendida de que la inmigración está sometida a fuertes restricciones, los inmigrantes piensan que la entrada en España es muy sencilla; el acceso al trabajo, fácil; y los papeles, cuestión de tiempo. Es cierto, por otra parte, que consideran que las condiciones de vida aquí son duras, pero eso es algo con lo que ya contaban cuando tomaron la decisión de venir.

En lo que respecta al calzado, no se está produciendo una entrada masiva de trabajadores, ni cabe hablar de una sustitución de fuerza de trabajo local, ni tan siquiera como tendencia de futuro. Es cierto que algunos inmigrantes han conseguido, con mayor o menor fortuna, abrirse paso en el calzado y tenderán a mantenerse en él adaptándose a los usos locales y utilizando similares estrategias que la fuerza de trabajo de aquí. Pero, ni el sector necesita de una mano de obra menos cualificada que aquella de la que ya dispone, y menos adaptada a las condiciones de trabajo locales, ni los propios inmigrantes parecen por el momento sentirse fuertemente atraídos por el calzado para establecerse definitivamente en él. Por otra parte, la economía sumergida favorece la entrada y la inserción de estos inmigrantes, sobre todo cuando no disponen de papeles, y se muestra más permeable que el sector formal. Los inmigrantes, en los primeros momentos de llegada, precisan urgentemente el trabajo, sólo aspiran a trabajar el mayor número de horas posibles con el fin de pagar las deudas contraídas. El calzado, y también el bolso en los casos de Elda y Petrer, permiten atender a sus necesidades.

Respecto a Elda-Petrer, el calzado de Elche parece más permeable a la entrada de trabajadores inmigrantes, sobre todo en la extensa

IV. El impacto de la inmigración sobre la economía sumergida del calzado

red de talleres clandestinos o semiclandestinos. Resulta sorprendente la facilidad con que acceden al trabajo. Entre los trabajadores entrevistados en Elche, el máximo de tiempo invertido en encontrar el primer empleo fue de quince días, algunos empezaron a trabajar pocos días después de la llegada o, incluso, al día siguiente. En una coyuntura como la actual, de fuerte crecimiento del desempleo y cuando los indicadores se muestran más negativos, estos trabajadores no parecen toparse con dificultades para incorporarse a la economía sumergida, especialmente aquellos que ya tenían experiencia en el calzado, pero incluso los profanos consiguen emplearse en tareas auxiliares en un plazo relativamente corto.

También es en Elche donde, comparativamente, se producen las situaciones de explotación más extremas y de abusos más frecuentes. Entre los inmigrantes, la conciencia de sufrir discriminación laboral está mucho más arraigada en Elche que en Elda y Petrer. Por otra parte, aunque en todos los casos estos nuevos trabajadores declaran sentirse integrados y afirman que tienen intención de permanecer en estos municipios, los residentes de Elche hacen más hincapié en la existencia de una oferta de trabajo suficiente y diversificada, mientras que los de Elda y Petrer destacan en mayor medida la calidez social y la buena acogida de la población local.

Cabe pensar que, bajo estas condiciones, y siempre dentro de la economía sumergida, una parte de los trabajadores locales, sobre todo los más jóvenes y menos cualificados y algunas mujeres, puedan verse desplazados por los trabajadores inmigrantes, que voluntaria o involuntariamente están dispuestos a trabajar por salarios más bajos. Es posible también que su presencia en el sector pueda degradar aún más las condiciones de trabajo y las retribuciones. En este caso, la actitud hacia la inmigración tenderá a endurecerse y las relaciones sociales entre trabajadores locales e inmigrantes, hasta ahora fluidas según todas las declaraciones, se verán sometidas a mayores tensiones.

Sin duda, el aspecto más sorprendente de este limitado acercamiento al mundo de la inmigración es el discurso de los propios inmigrantes al evaluar la situación en el calzado. Ellos están dispuestos a aceptar cualquier trabajo, bajo cualquier condición, no quieren pro-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

blemas, y los ingresos que obtienen son suficientes para subsistir y, sobre todo, les permiten un pequeño ahorro que en su país basta para cubrir las necesidades de los quedaron allí, o incluso para tratar de asegurar posibilidades de vuelta. Pero no comprenden que los de aquí, que la gente del calzado, acepte trabajar sin contrato; no comprenden que los jóvenes trabajen en las mismas tareas que ellos y por parecidos salarios; no comprenden que las mujeres estén en casa trabajando jornadas interminables al ritmo que se marca desde fuera, sin derechos, sin expectativas, sin protestas. *Deberían unirse*, repiten en dulce castellano, *nosotras no podemos, pero ellas deberían unirse*.



La opinión empresarial en los momentos de cambio

1. Introducción

Desde el punto de vista empresarial, las comarcas zapateras del Valle del Vinalopó se están viendo sujetas a profundos cambios. Estos se derivan fundamentalmente de dos circunstancias: la competencia generada por países hasta hace poco prácticamente desconocidos en la producción de calzado mundial; y las nuevas formas de distribución del producto en los mercados, tanto nacionales como internacionales. A diferencia de periodos de crisis anteriores, sin embargo, dichos cambios no sólo han acarreado profundas consecuencias en las estructuras productivas locales, sino que han generado una profunda inquietud e inseguridad sobre el futuro mismo del sector en el área considerada.

Al objeto de obtener un conocimiento más completo de la situación de las mujeres trabajadoras a domicilio, y de intentar profundizar sobre las posibles alternativas laborales para este colectivo, resultaba imprescindible sondear las opiniones del sector empresarial, desde una doble perspectiva. Primero, se trataba de indagar sobre las percepciones que el empresariado tiene sobre el futuro mismo del sector y sobre las estrategias que se están implementando para su supervivencia. Segundo, en dicho marco, conocer qué opcio-



El **calzado** en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

nes de futuro aguardan, desde su punto de vista, a un segmento de la fuerza de trabajo del sector particularmente vulnerable y con características idiosincrásicas.

2. ¿Cambio o crisis? La percepción en el calzado

La situación por la que atraviesa el calzado es percibida por el empresario como de dificultad. Existen opiniones diversas sobre si esta dificultad es coyuntural o si es profunda, estructural. Todas coinciden, sin embargo, en señalar los obstáculos derivados de la elevada paridad del euro frente al dólar en determinados mercados, un problema coyuntural, pero cuya solución ya no está en nuestras manos ni se vislumbra a corto plazo. Más allá de dificultades temporales, sin embargo, el empresariado del calzado advierte una situación de cambio de más calado, de cambio tectónico o profundo, patente en la creciente competitividad de productores recientes con costes laborales imbatibles, así como en la exigencia, por parte de las cadenas de distribución, de precios y condiciones difícilmente asumibles, indicio y resultado de esa acrecentada competencia.

A la constatación de estas dificultades se suman, además, un conjunto de fenómenos, algunos de carácter cualitativo, que permiten conjeturar un apreciable cambio de rumbo, entre los que destacan:

1. Una merma neta de la confianza en el futuro del sector, que induce una reconducción de las expectativas económicas hacia otras actividades, en concreto a favor de la construcción y del turismo. Dicho fenómeno de salida afecta, además, por igual al capital y al trabajo, y conforma un horizonte en el que, con escasas, aunque notables, excepciones, tan sólo los sujetos colectivos con expectativas limitadas, por diversas razones, sostienen un debilitado compromiso con el futuro del sector.
2. Dicha pérdida de confianza se hace particularmente perceptible en la tipología de los «nuevos empresarios» del calzado, empresarios fugitivos, meros organizadores del trabajo externo

- o empresarios de temporada, por encargo de alguna comercial, sin garantías ni perspectiva de continuidad
3. El concepto de «fábrica» como unidad de producción se ha desvanecido o, como el tipo de trabajo dominante en las últimas décadas, se ha tornado fluido, líquido. Fábricas, de hecho, apenas quedan; lo que hay ahora son talleres, hasta el punto de que la dimensión de algunos talleres es mayor que el de las propias fábricas. Los conceptos de empresa-fábrica-taller y sus interrelaciones tradicionales se han modificado drásticamente, y dicha transformación exige reconsiderar muchas de las convenciones que los sostenían.
 4. De hecho, muchas fábricas se han convertido en empresas, cuyo objetivo no es la fabricación, sino la organización de la fabricación para firmas ajenas, y en última instancia, la comercialización. Las antiguas fábricas se han transformado en comercializadoras que trabajan para distribuidoras.



Interior de una fábrica de calzado.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

5. Algunas de las empresas organizadoras de la producción deslocalizan la totalidad o parte de la producción a otros países. La dinámica de deslocalización de la producción de ciertas partes o de todo el proceso no es, pues, un fenómeno raro ni un riesgo de futuro, sino una pauta regular y habitual.
6. En paralelo al cambio en el modelo organizativo de las empresas, se ha producido también un cambio en el colectivo laboral, cuyo efecto ha sido perturbador para gran parte de la mano de obra: la conversión paulatina de la seguridad en inseguridad, de la estabilidad en riesgo, del contrato fijo en contrato a tiempo parcial o, simplemente, en no contrato, de la economía formal en economía informal.
7. Por último, y como signo de la nueva fluidez empresarial, la reciente cascada de cierre de empresas, su reaparición, en algunos casos, bajo nuevos nombres y con nuevas condiciones, su parcelación y troceamiento, los bruscos cambios que esta reordenación impone en las relaciones comerciales, etc.

En definitiva, un conjunto de cambios que en modo alguno pueden calificarse como de superficiales e insignificantes, y que son muestra de las grandes transformaciones, aún insuficientemente advertidas, que se están produciendo. Asimismo, y en relación con los mercados internacionales, el calzado español se enfrenta a:

1. Una pérdida neta de posiciones en el ranking exportador mundial.
2. La aparición de nuevos países productores que, hasta hace relativamente poco, tenían una escasa presencia en los mercados internacionales y que, sin embargo, hoy ocupan los primeros lugares en la exportación mundial.
3. Los cambios en las políticas de los nuevos países productores con objeto de fomentar sus exportaciones, mediante una política agresiva de sustitución de importaciones, así como a través de la implementación de políticas de localización de espacios con ventajas fiscales.

4. Las transformaciones en los mecanismos de comercialización y distribución. La generalización de marcas (ya sea en calzado de calidad o de deporte), así como de las cadenas de distribución, son hechos novedosos que comprometen profundamente al sector de calzado español, centrado en los procesos productivos y dependiente en los distributivos y comerciales.



Proceso de tintado.

Es cierto, en fin, que no es la primera vez que el sector ha afrontado coyunturas difíciles, mostrando siempre una capacidad de recuperación endógena, con independencia parcial de la política, y aun con los costes laborales y sociales largamente reseñados. ¿Es posible, sin embargo, hoy una recuperación a través de un mercado sin política, o con la política como cómplice pasivo y ausente de una pura estrategia de mercado? En realidad, hoy como ayer, es dudoso y, tal vez, indeseable.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

La lógica de la informalidad pudo imponerse, hace más de dos décadas, porque, en el corto plazo, los ingresos totales de las familias no sufrieron quebranto, o incluso mejoraron, al combinar los viejos modos, nunca perdidos ni olvidados, de la economía sumergida y las ventajas del nuevo Estado Social. En este sentido, podría decirse que, al menos, el Estado socializó los costes de su ausencia. Hoy, en cambio, apurados los márgenes de la informalidad, importa entender que la deslocalización no es un proceso que afecte en exclusiva a los sectores intensivos en tra-



Lijado del calzado.

bajo escasamente cualificado y con menor valor añadido, sino a las cadenas de mercancías de alto valor añadido y que emplean trabajo altamente cualificado. Sin el apoyo, en consecuencia, de las diversas administraciones –en creación de infraestructuras, formación, tecnología, estructuras comerciales y logísticas, I+D+I, estrategias corporativas, etc.– no habrá ventaja comparativa ni tan siquiera, acaso, será posible retener las fases del proceso productivo que incorporan más valor añadido.

3. Estrategias de competitividad

Al considerar la competitividad del calzado español, al menos en lo que se refiere a Elche, Elda y Petrer, no existe una estrategia única; no hay sólo un modelo competitivo. Se aprecia que tanto Elche como Elda-Petrer tienen estrategias competitivas diferenciadas según el tipo de producto en el que están especializados.

Tradicionalmente el calzado de Elda-Petrer se identifica con un producto de calidad media-alta, con precios más elevados, pero justificados por la calidad en sus diseños, componentes y trabajo incorporado. Estas circunstancias, sin embargo, están cambiando radical y rápidamente. Así, para el caso de Elda-Petrer, se percibe que, pese a que sus productos se identifican como de calidad media-alta, la competencia ejercida por los nuevos países productores, como China, empieza a surtir efecto también en este segmento. No hay segmento de mercado ni de producto en el que China en particular y el sudeste asiático en general no estén dispuestos a competir. Las mismas cadenas comerciales que anteriormente compraban en Elda-Petrer, hoy lo hacen en China o India.

El mecanismo de defensa que algunas de las empresas de Elda-Petrer han adoptado ha consistido en el desarrollo de una estrategia de montaje de cadenas de distribución propias, a imagen y semejanza de otras cadenas extranjeras. Dicha estrategia ha permitido que algunas de las fábricas-firmas-empresas tradicionales se conviertan en compañías de comercialización, procediendo entonces a cerrar sus centros de producción y a comprar producto acabado o semiacabado a otras plantas, ya sean locales o extranjeras. Es verdad, sin embargo, que aún hoy no se detectan fábricas y empresas locales instaladas en países extranjeros; la razón habría que buscarla en que todavía las necesidades de suministro de componentes de cierta calidad no están suficientemente garantizadas en los países emergentes.

Una segunda estrategia, más general y menos costosa, consiste simplemente en convertirse en meras compañías intermediarias de las cadenas exteriores. No se fabrica la totalidad del producto, tampoco se comercia íntegramente, ya que no se dispone de la cadena de distribución, pero sí se cumplen funciones de intermediación entre



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

productores y cadenas de venta. Se organiza la producción externamente, se recoge, y, una vez elaborada, se distribuye a las cadenas para su comercialización. Este sistema permite que la competitividad se ciña al precio, fijado, como la calidad demandada, por la compañía final, que actúa como correa de transmisión de las presiones competitivas del mercado global sobre las condiciones de la producción local.

Una tercera estrategia competitiva persiste en mantener la imagen de calidad, servicio y precio que el calzado de señora de Elda-Petrer ha cultivado, y se concreta en la producción de variedad de series cortas de modelos de calidad en pequeñas cantidades, con un máximo de 2.000 pares por modelo. Con posterioridad, estos modelos son sustituidos y producidos en series largas por los importadores, que copian el proceso y el modelo.

Y ya, por último, se detecta una cuarta estrategia consistente en convertir las fábricas tradicionales autónomas en plantas dedicadas a producir para una cadena comercializadora concreta. A estas plantas se trasladan los diseñadores y controladores de las cadenas comerciales para imponer criterios, proceder a las comprobaciones, y para personalizar sus productos de acuerdo con sus diseños y sus componentes.

En todos los casos se aprecia la débil capacidad que el calzado de Elda-Petrer tiene para imponer y mantener sus criterios en cuanto a modelaje, calidad o diversidad. ¿Por qué? Simplemente, porque

hay dos parcelas que quedan fuera del alcance de las empresas zapateras de Elda-Petrer: el diseño y los componentes. Dichas restricciones limitan la posibilidad de una oferta suficientemente potente de prestigio e imagen, como la que le sería exigible para mantener unos elevados estándares de calidad, diversidad y amplitud en la oferta.



Maquinaria.

Por su parte, el calzado de Elche presenta estrategias competitivas que pueden coincidir en parte con las enunciadas para el calzado de Elda-Petrer, pero que es conveniente diferenciar, ya que el producto es distinto: el calzado ilicitano, en efecto, se identifica con el calzado informal, de caballero y deportivo. Así, la primera de las estrategias competitivas adoptada es la especialización en precios bajos. ¿Cómo se mantienen estos? Sobre la base de la economía sumergida, la cual alcanza una dimensión considerable. Elche, la Vega Baja, pequeñas poblaciones de Castilla La Mancha y Andalucía son territorios plagados de trabajo oculto para el calzado, cuya oferta ha aumentado recientemente con la incorporación de inmigrantes que han ampliado la oferta de mano de obra sumergida.

Una segunda estrategia, articulada en torno de las compañías y las marcas de deportivos, es la deslocalización de toda la cadena de producción. Puede que, en función de esta estrategia, permanezca en Elche algo más que la sección de diseño, logística y organización, pero el grueso de la producción se ha trasladado a países de menor renta.

La tercera de las estrategias competitivas adoptadas es la que guarda relación con el pronto-moda. Elche por el tamaño y diversidad de su producción, por la oferta de componentes, por su experiencia, por sus conocimientos y por la estructura de sus empresas, tiene capacidad para competir en producciones de reposición diversa y rápida. Posee una estructura flexible sobre la base del trabajo descentralizado, que le permite reproducir y adaptar un modelo de éxito con rapidez; y así lo está haciendo. Es cierto que Elche, en este segmento, no crea moda, pero utiliza sus capacidades para producir productos de moda.

Por fin, y en menor escala, están las empresas que tratan de diseñar estrategias de distribución propia, marcas de prestigio y con imagen acreditada. El problema no sólo es que esta estrategia resulta muy costosa financieramente, sino que dichas empresas suelen trabajar aisladamente; existiendo poca colaboración interempresarial para llevar a cabo operaciones conjuntas.

En resumen, tanto en el caso de Elche como en el de Elda-Petrer, encontramos elementos de semejanza. En términos generales, no se piensa en diseñar estrategias que permitan potenciar y mantener la imagen de prestigio y calidad del producto final. La iniciativa empre-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

sarial zapatera se limita a la producción, y en pocos casos traspasa el límite de la actividad comercial, promocional y representativa. Excepcionalmente se funciona en grupo para hacer frente a necesidades que exigen una dimensión mínima para la promoción. Esta ausencia de conciencia colectiva impide que puedan adoptarse estrategias defensivas de competitividad, incluida la posibilidad de implantar acuerdos anti-dumping para la importación de calzado del exterior, que no cumpla determinados requisitos.

4. Globalización-deslocalización

El calzado español tiene una larga experiencia de relaciones con el exterior: hay empresas aprovisionándose de partes y componentes de calzado en países foráneos, desde hace tiempo se conoce la localización de empresas nacionales en países extranjeros, y existe un profundo conocimiento de los mercados exteriores. En definitiva, el exterior no es un mundo ajeno para el calzado español, de modo que sólo en contados casos los empresarios entienden que el mercado global es una fuente de perturbación; dando por hecho su carácter irremediable. De acuerdo con estos elementales datos, la globalización de la economía no es una noticia nueva para el calzado. Hay, incluso, en las localidades consideradas, quien entiende que *«la globalización la inventaron los zapateros»*. Sin embargo, y pese a esta aparente normalidad con que los empresarios ven el fenómeno de la globalización, hay cierta coincidencia en que, de la actual fase de un proceso más antiguo, se desprenden consecuencias significativas, que fuerzan nuevas reacciones adaptativas.

¿Qué entienden los empresarios del calzado por globalización? ¿Cómo reaccionan ante la liberalización de los mercados? El primer efecto que aprecian es la presencia de nuevos competidores en el mercado exterior, y que ésta ya no es testimonial. La globalización significa *«que se está en un mercado abierto»*, con las consiguientes posibilidades de aligerar costes mediante la importación de productos del exterior más competitivos, de ampliación de mercados, de intensificación de la competencia.



Repaso y envasado.

Así, ocurre que, como advierte alguno de nuestros testigos privilegiados, *«China puede ser la que nos pueda matar o la que nos pueda salvar»*, una afirmación que debe extenderse a cualquier economía con cierta capacidad para inducir mejoras en sus estructuras productivas y comerciales, y con un mercado interno potencialmente relevante, como es el caso de los BRIC (Brasil, Rusia, India, China) y de Indonesia. De ahí, la advertencia de que *«estos países podrían llegar a representar no sólo un problema, sino también la solución para algunas de las líneas productivas en las que España puede mantener una estructura competitiva»*. No puede ignorarse, no obstante, que las dificultades para el afianzamiento de dichas líneas estriban en normas de comercialización, instalación y venta poco normalizadas y escasamente transparentes; y en la existencia de grupos de importadores que controlan los mercados con actuaciones, a veces, *«extra-mercado»*, que dificultan la instalación.

Sin embargo, la gran dificultad que se percibe en relación con la globalización es el brutal incremento de la competencia exterior. Es



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

evidente que no todos los países ofrecen los mismos productos, y que, incluso, los mismos productos no tienen las mismas características, pero lo que se observa es que en todos los segmentos de oferta existen nuevos competidores, que se benefician de una mayor apertura de los mercados y de costes laborales, fiscales y medioambientales más bajos, que ejercen una presión inexorable a la baja en los precios. Ahora bien, por esta vía, las grandes cadenas de distribución, las grandes superficies, los distribuidores atentos sobre todo al precio, encuentran en estos países fuentes de suministro alternativas, no sólo en el calzado de calidad baja y media, sino crecientemente en el zapato de calidad.

En este contexto, entre las estrategias que se están adoptando por parte de las empresas de calzado de Elche-Elda-Petrer, cabe resaltar la deslocalización; así, globalización también significa deslocalización. Sin embargo, el alcance de la deslocalización por parte del calzado español está en proceso de definición, y aún no se aprecia la intensidad que presumiblemente tendrá en el futuro. Hoy por hoy, las estrategias de deslocalización adoptadas son:

El traslado de todo el proceso productivo a algunos países en razón de los bajos salarios devengados en los mismos. Aunque no puede hablarse de una experiencia extensa en este sentido, la tendencia irreversible es, cada vez con mayor fuerza, a deslocalizar los productos que admiten una estandarización en series largas. Así, son los calzados deportivos, con mayores contenidos de procesos y máquinas estándar, los que tienden a localizar la producción en países de rentas y salarios bajos. En este tipo de productos tan sólo se conservan en la zona algunos aspectos relativos a imagen, marca, distribución y logística.

Una segunda forma de entender la globalización por las empresas locales es la de importar de los países competidores aquellos componentes y partes que resultan más baratos que sus equivalentes producidos en España. Es el caso, por ejemplo, de la importación de piel ya cortada en pares y aparada.

La tercera forma de aprovechar la dinámica de la globalización consiste en la importación del producto íntegro de los países que producen a precios más económicos. Hay que señalar, no obstante, que dicha tendencia no es generalizable. Hay aspectos relativos a política,

economía, cultura, historia, conocimiento del producto, etc., que no permiten que en todos los países con rentas bajas se pueda producir cualquier tipo de calzado. La especialización productiva de los distintos países, así como su credibilidad en otros aspectos relevantes, pese a todo, es cada vez mejor conocida, de modo que la demanda se ajusta también con mayor exactitud a los perfiles conocidos.

Sería prematuro aventurar con detalle qué impacto acabarán teniendo estos procesos de deslocalización total o parcial en la estructura productiva de los distritos zapateros de Elche-Elda-Petrer. Sin embargo, se perfigura una triple tendencia, relacionada con las estrategias de las empresas del área frente a la nueva fase de globalización:

1. La deslocalización de todo el proceso o de partes significativas del mismo topa con dificultades tales como la indisponibilidad de una mano de obra enculturada productivamente en el sector y con hábitos de regularidad en el trabajo, con la inexistencia de actividades complementarias que coronen el ciclo productivo del calzado, con la ausencia de tradición empresarial en los países de baja renta a los que se pretende dirigir la producción, con las limitaciones, en fin, de su propio mercado, de forma que, salvo en unos cuantos países asiáticos, la efectividad de dicha estrategia ha sido, cuanto menos, discutible.
2. En cambio, la importación de partes y componentes parece una táctica generalizada y lograda, con un impacto considerablemente negativo, a corto plazo, sobre los mercados de trabajo locales. Así, por ejemplo, la piel llega cortada y aparada, trenzada y ya trabajada para su incorporación al proceso de producción.
3. La conversión de empresas productoras en importadoras de productos acabados procedentes de países de menor renta, y que competirían con productos que hasta ahora se producían en España.



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

5. Distribución-Imagen

Ahora bien, si, como se ha señalado, la globalización ha tenido un profundo impacto en las estructuras de producción del calzado, el otro cambio relevante se refiere a las nuevas formas de distribución: ¿cómo se distribuye?, ¿qué se distribuye?, ¿quién distribuye?

El calzado está, como resulta obvio, cada vez más influido por aspectos de marca y moda. Los distribuidores singularizan las marcas y los mercados se adaptan a las variaciones de la moda. Así, las tiendas minoristas se sustituyen por cadenas de marcas, los agentes comerciales independientes tienen menos espacio para ejercer sus representaciones, el calzado se vende envuelto en imágenes temáticas específicas (libertad, riesgo, juventud, ecología, etc.), imágenes que se sugieren desde la publicidad y el marketing, y que, a su vez, ejercen un efecto de arrastre sobre otros productos diferentes (pañuelos, perfumes, complementos, etc.), siendo las grandes cadenas de distribución las que se ocupan de crear y gestionar nuevas necesidades.

En presencia de estas nuevas realidades virtuales, ¿cómo ha reaccionado el calzado de Elche-Elda-Petrer? Hay, ciertamente, algunos ejemplos paradigmáticos de empresas individuales que con esfuerzo han creado sus propias marcas; también pueden reseñarse algunas actuaciones colectivas apreciables, como son los casos de Cavex o de Elda Prestigio. Sin embargo, dichas acciones han constituido la excepción más que la norma. El calzado en España, en general, y en las localidades zapateras del Vinalopó, en particular, no ha llegado a asumir la centralidad de la marca y el marketing, de la distribución y la comercialización para su supervivencia, persistiendo en estrategias tradicionales centradas en producción.

No obstante, el hecho de no haber desarrollado estrategias influyentes y decisivas en el marketing y la distribución no quiere decir que no puedan destacarse intentos meritorios y en la buena dirección. De hecho, al menos, y como ejemplo, es posible destacar dos. De un lado, las campañas conducentes a generar una marca y una imagen conjunta del sector en torno al «Made in Spain»; de otro, el intento de aprovechamiento de las economías derivadas de la imagen asignable a

los centros productivos de Elche y Elda-Petrer como lugares especializados en la producción de calzado con alcance internacional. A pesar de ello, la creación de imágenes y las marcas requieren de un refinamiento en técnicas y procedimientos que, en el caso español, están aún insuficientemente desarrollados.

La introducción de una imagen y de una marca genérica como la «Moda de España» o el «Made in Spain», por ejemplo, precisa de acciones complementarias para su plena difusión. Los aspectos relativos a formación en sistemas de calidad, en actividades complementarias que puedan dar una imagen global del calzado como producto en el marco de un conjunto más amplio, la implicación de los gobiernos locales y de las infraestructuras productivas específicas (centros de formación, centros tecnológicos), el asociacionismo empresarial, la complementariedad con otros sectores productivos, etc., configuran una totalidad que autoriza o no a hablar de «plan de la moda». La creación de moda exige todo un trabajo interdisciplinar y en equipo que, en lo que respecta al calzado del Vinalopó, no se ha realizado. La creación, el diseño y el desarrollo de actividades complementarias han sido, en consecuencia, «el eslabón perdido» para el desarrollo del calzado español.

Del mismo modo, y en lo que se refiere a la imagen de Elche y Elda-Petrer como centros de referencia del calzado en el ámbito mundial, tampoco puede afirmarse que se haya seguido una política clara al objeto de fijar dicha idea. El desarrollo de una política de «marketing territorial» exige, cuanto menos, la presencia, por una parte, de sujetos colectivos; y, por otra, el apoyo de la política. En el caso del calzado español, y por distintas razones, sucede que ninguna de estas dos figuras ha estado a la altura de las circunstancias. Para la primera de ellas, la cuota de representación de las empresas de la zona en las asociaciones nacionales del calzado es baja, pese a su capacidad productiva, y su presencia y peso en otras asociaciones empresariales, con capacidad para poner en marcha actuaciones de ese tipo, escasa e inespecífica, de modo que su representatividad global ha resultado ser confusa y nominal, cuando no orientada al interés de otros centros productivos. En cuanto a la política, o bien no se ha creído en la necesidad de este tipo de actuaciones, o bien, cuando



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

se ha sido consciente de la misma, como es el caso de los Ayuntamientos, se han topado con obstáculos financieros, técnicos y funcionales, que han dificultado su puesta en marcha. De este modo, el desarrollo de una política de comercialización y la creación de una imagen de marca y otros aspectos intangibles, no han sido cuestiones que hayan merecido una atención suficiente en el sector, constituyendo claramente una de las asignaturas pendientes.

6. Tres temas pendientes

Además de los puntos ya tratados, existen una serie de asuntos que, si bien no han merecido la atención de los empresarios, sí que resultan de interés para el desarrollo del calzado. Dichas cuestiones están referidas a la opinión empresarial en tres aspectos concretos.

El primero hace referencia al trabajo de las mujeres y la economía sumergida. El empresariado no parece ser consciente del significado y de las consecuencias sociales de un volumen tan elevado de trabajo sumergido. Entiende que básicamente es una cuestión de carácter puramente económico y de interés específico para el colectivo de mujeres, de forma que ni se siente particularmente preocupado por el problema, ni se le alcanza la necesidad de plantear alternativas. La preocupación empresarial gira exclusivamente en torno a las implicaciones que el deterioro del trabajo pudiera suponer para la calidad del trabajo, sin que los aspectos relativos a la responsabilidad social de la empresa les perturben y, por supuesto, sin establecer ningún tipo de vínculo entre la calidad del trabajo y del producto.

El segundo de los aspectos que, en este sentido, importa destacar es el de la pérdida de la profesionalidad y del saber-hacer, una preocupación que se hace patente puntualmente en problemas concretos –la falta de especialistas de calidad en el apartado, el cortado, de modelistas, etc.–, pero cuya solución, al parecer, no requiere medidas específicas. Tradicionalmente, la adquisición de conocimientos sobre el proceso productivo en el sector ha reposado en la transmisión colectiva de una atmósfera laboral que flotaba en el ambiente, y de la que, de forma casi espontánea, participaban los individuos cuyas trayectorias

vitales y laborales se sabían vinculadas a la posesión de dichas habilidades y saberes. En la actualidad, sin embargo, el conocimiento de las técnicas transmitidas espontáneamente no es garantía de futuro, y la especialización ha troceado los saberes referidos al calzado, al tiempo que el individualismo ha roto la cadena de la transmisión colectiva. La pérdida de profesionalidad, como garantía de futuro, es además visible en las nuevas tipologías emergentes de empresarios, orientados exclusivamente al presente y a una difícil supervivencia, estrictamente dependientes de las comercializadoras u organizadores de un trabajo degradado, sin confianza ni perspectivas.

El último aspecto significativo, pero que no forma parte de las preocupaciones empresariales, guarda relación con la inmigración y su tratamiento en el sector, otra vía por la que la globalización, en este caso de la mano de obra, se insinúa. Es cierto que el calzado no es un sector temporero; de modo que no se pueden anticipar los «cupos» de inmigrantes potencialmente necesarios en un mercado fundamentalmente inestable. La salida del sector de la fuerza de trabajo autóctona, sin embargo, forzará que los que han venido para quedarse y sobrevivir sustituyan paulatina, pero inexorablemente, a los que huyen de un sector degradado, si el sector ha de sobrevivir. Su integración en el mismo, no obstante, puede realizarse de forma ordenada y que contemple tanto los aspectos relativos a la formación y profesionalidad como a las condiciones de vida y de trabajo, o bajo las formas típicas de su inserción en una informalidad salvaje. En la elección, sin embargo, está en juego no sólo la vía que escoja el sector para su pervivencia, sino algo más: un modelo social integrador y sin fracturas excesivas, o la reaparición de la «cuestión social», pero esta vez sobre una base étnico/racial o religiosa.

7. Los márgenes de actuación

En líneas generales, la opinión que transmite el empresariado es que quizás se ha llegado tarde para hacer frente a los muchos problemas que arrastra el calzado. Es muy posible, por otra parte, que dicha opinión sea básicamente acertada. Ello no es óbice para que,



El **calzado** en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

pese a que los márgenes de actuación se hayan angostado con el tiempo, no se pueda implementar actuaciones que, al menos en parte, pallen algunos de los problemas que se prevén en el corto plazo. En todo caso, parece que las actuaciones posibles deberían seguir las siguientes líneas.

En primer lugar, importa advertir que existen diferencias significativas en los modelos productivos y, por ende, en los problemas que afrontan Elche y Elda-Petrer. Esta diversidad debería traducirse en el despliegue de estrategias diferentes en cuestiones relativas a imagen, comercialización, formación, infraestructuras productivas, etc. Las medidas únicas, centralizadas e inespecíficas serán poco útiles si no acotan las singularidades de cada uno de los espacios considerados.

La segunda cuestión en la que conviene hacer hincapié es que, si bien asistimos a una dinámica de profunda transformación que limita los márgenes de actuación, la pasividad es la peor de las opciones posibles. Cabe, al menos, gestionar, «gobernar el proceso» de cambio, de forma que, al tiempo que se asegura la supervivencia del sector, se mejoran las condiciones existentes.

Por último, si las posibilidades de actuación, aunque menguadas, existen, cabe advertir que ni son ilimitadas ni generalizables a los que piensan que el futuro es sólo una reedición del pasado, a los que han optado por una adaptación pasiva a las nuevas circunstancias. Una estrategia proactiva y útil debiera tomar en consideración qué continuidades quiere preservar y valorizar, y cómo afrontar los inevitables y dolorosos puntos de ruptura, minimizando los inevitables costes sociales, culturales, laborales y económicos.

Sobre las alternativas

Plantear alternativas a la situación de las trabajadoras a domicilio no es un reto menudo, al menos por dos razones. Primero, porque, como ya se ha razonado anteriormente, es el futuro del sector mismo en las áreas consideradas lo que está en juego, si convenimos en que las razones de su actual crisis no son coyunturales, sino estructurales. Segundo, por las características idiosincrásicas del colectivo considerado, mujeres que trabajan, pero cuya autopercepción las hace poco sensibles a la reivindicación y a la acción colectiva, al tiempo que contribuye a su invisibilización. De hecho, a lo largo del trabajo, se ha demandado a los distintos colectivos, mediante entrevistas, conversaciones y encuestas, qué soluciones podían esbozarse que supusieran alguna solución a la prolongada regresión del trabajo a domicilio en las comarcas del Vinalopó, y la respuesta unánime ha sido negativa: no hay alternativas, no hay solución en el seno del sector calzado, aunque todos están de acuerdo en que la situación de las trabajadoras a domicilio es dramática e injusta, si se considera su contribución al desarrollo de la industria del calzado en las comarcas zapateras.

Es cierto, en fin, que el proyecto inicial de este informe era, precisamente, proponer alternativas a esa especie de grado cero labo-



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

ral que es el trabajo domiciliario de la mujer en el calzado. En materia social y laboral, sin embargo, las alternativas no pueden surgir del vacío, sino que son la consecuencia del modo en que afrontan una cuestión dada los agentes implicados, desde las propias mujeres hasta el resto de protagonistas: empresarios y sindicatos, las administraciones, los especialistas en el sector. Todos coinciden, sin embargo, en que el problema de las trabajadoras a domicilio es que, por así decirlo, constituyeron la solución provisional a un problema sin solución, antes de entenderse, a su vez, como insoluble problema. No hay, pues, alternativas, si bien el presente escrito intenta recoger algunas de las sugerencias tímidamente esbozadas, acotadas por las dudas que su puesta a punto suscita.

Las alternativas que se plantean, de hecho, pueden ordenarse en dos grandes bloques: las que tienen un carácter puramente defensivo, y aquellas en las que se transparenta una actitud más enérgica y activa. Si, como se ha señalado, no obstante, las medidas a adoptar para la supervivencia exitosa del sector son probablemente tardías e insuficientes, e implican necesariamente, vía incrementos de productividad o especialización en los segmentos y fases con mayor valor añadido, una reducción del empleo efectivo, no es irrazonable pensar que sugerir posibles mejoras para uno de los colectivos más amenazados por la deslocalización directa o, alternativamente, por la reducción de precios de los productos competidores, no pasa de ser un ejercicio voluntarista para el conjunto del colectivo, sin bien pudiera tener alguna utilidad para las más cualificadas y confiables del mismo.

En síntesis, dichas iniciativas podrían inscribirse en el marco de las siguientes acciones, no incompatibles entre sí:

- Reactivación de la actuación inspectora por parte de las diferentes administraciones, patentemente decaída en sus medios y atribuciones en las últimas décadas.
- Intervención sindical más activa, no limitada a acciones de denuncia, sino con efectivo control sobre el mercado de trabajo, de modo que se mitigue la masiva presencia de economía sumergida. Se considera, a tal fin, que si los sindicatos interviniesen en cuestiones relativas a la bolsa de trabajo se

- podría paliar una parte de las irregularidades que se dan.
- En algunas circunstancias específicas, el cooperativismo puede ser una alternativa defensiva a considerar, siempre que medien habilidades y cualificaciones distintivas negociables en el mercado.
 - El asociacionismo de las mujeres trabajadoras a domicilio y su autoorganización, hoy como ayer, podría favorecer una mejora de la calidad de su actividad laboral, aunque, hasta el presente, la actividad asociativa se ha visto sustituida por una individualización creciente que se ha traducido en perjuicio para la mayoría.
 - La consecución de algún tipo de contrato en régimen especial, semejante a los que disfrutaban las empleadas de hogar o los trabajadores temporeros del campo, podría, al menos, detener la constante degradación del trabajo domiciliario, amén de propiciar la generación de derechos presentes y futuros, por definición inasequibles en la economía sumergida. En el mismo sentido, la obtención de algún tipo de garantía y protección para el trabajo a domicilio permitiría recuperar y reactivar la elevada cualificación informal de muchas mujeres practicante de dicha modalidad de trabajo.
 - La creación de centros de distribución de trabajo a domicilio por parte de sus protagonistas, con ayudas y control municipal-local, y con posibles apoyos externos, referidos a formación, innovación y alternativas laborales en el sector.

Es, en todo caso, curioso que alternativas tan obvias y que han contribuido a rescatar de la marginalidad a tantas trabajadoras del llamado Tercer Mundo parezcan imposibles de implementar en un área relativamente avanzada de un Estado-nación relativamente avanzado. Los empresarios, por ejemplo, conscientes de las condiciones en las que viven y trabajan muchas trabajadoras a domicilio, se sienten incomodados por la exposición de una situación tan próxima a las descripciones de la vieja condición proletaria, pero no sólo no barruntan ninguna posible solución al fenómeno, sino que ni siquiera se sienten responsables de la misma, como si se correspondiera con una



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

especie de «natural» inclinación femenina a atender las solicitudes contradictorias del trabajo productivo y del reproductivo, como si el trabajo regular en la fábrica fuera, al menos en las circunstancias actuales, una especie de desafío a su destino, y el trabajo a domicilio la única estrategia para rebajar doblemente el coste de la fuerza de trabajo, mediante la explotación directa y el abaratamiento indirecto del coste de reproducción que supone el trabajo doméstico y no remunerado.

Una segunda opción aceptable para el empresariado es de carácter político, y gira alrededor de medidas específicas para aquellas trabajadoras a domicilio que, a veces a punto de la jubilación, carecen de las cotizaciones que dan derecho a pensión contributiva. Su punto de partida es que, del mismo modo que el Estado asumió la reconversión de la industria pesada y de chimenea por razones sociopolíticas, debería asumir también algún tipo de plan para un sector dominado por pequeñas empresas y con fuerte presencia de la informalidad.

Sin embargo, una vez más, la existencia de soluciones políticas dependió de la presión social y de las reivindicaciones del núcleo central de la vieja clase obrera, situaciones que no se cumplen en las comarcas zapateras. En segundo lugar, más que un plan de reconversión, que afecta a todo un sector determinado, lo que parece demandarse es algún tipo de subvención específica por el que las empresas puedan emanciparse de obligaciones sociales y, eventualmente, asegurar la continuidad de un modelo informal flexible en sus ardidés.

Es posible, de todos modos, que las soluciones a la economía sumergida y a la situación de las trabajadoras a domicilio en el calzado vayan de la mano de actuaciones estructurales sobre el sector, pero en las condiciones actuales de mercado sin política, o de la política como última razón para remendar las inexorables presiones del mercado, no se puede decir que existan incentivos para una acción realista y que no sea sólo superficialmente paliativa.

Por otra parte, cualquier estrategia competitiva, como ya se ha señalado reiteradamente, va a resultar forzosamente en una reducción del empleo efectivo, tal vez insuficientemente advertido en las estadísticas oficiales, en favor únicamente de las ocupaciones más

cualificadas y con habilidades específicas, desde modelistas a, tal vez, aparadoras especialmente formadas, que no constituyen el grueso del empleo. Es decir, hay soluciones para un cierto número de mujeres y de especialistas, que trabajarán para unas pocas empresas que diseñarán productos de calidad elevada y con posiciones consolidadas en mercados de renta elevada, pero dichas soluciones no constituyen una alternativa de empleo digno y actual para el conjunto de las trabajadoras a domicilio, abocadas a practicar una forzada y forzosa diversificación laboral y productiva.

Cierto, como alternativa a medio plazo, podría considerarse la mejora de la industria auxiliar, lo que en sí mismo sería un avance decisivo para el propio sector. Tal solución, sin embargo, exigiría una fuerte apuesta por la formación, por la diversificación, por la calidad, por la imagen, etc., que hoy por hoy no existe ni como posibilidad. De manera autónoma, no existen suficientes sinergias para el desarrollo de actividades complementarias de calidad en número suficiente para absorber el empleo que hoy se ocupa en el calzado, ni tampoco existe formación bastante en la actual mano de obra para poder desarrollar una estrategia semejante. El «cemen» y los tacones son eso, cemen y tacones, y los procesos de reconversión autónomos precisan de mayores conocimientos técnicos, así como de enlaces tecnológicos entre sectores de los que hoy por hoy el calzado adolece sensiblemente.

En resumen, y para volver a las alternativas barajadas, la inspección laboral debería actuar con mayor vigor y previsión tanto en lo que respecta al trabajo sumergido como a las irregularidades que se detectan en el trabajo en la economía oficial, de modo que las pautas de la informalidad no se convirtieran en el marco implícitamente aceptado de relaciones laborales en exceso fluidas.

El cooperativismo y el asociacionismo, por su parte, a pesar de ser opciones a contracorriente de las opciones políticas e ideológicas dominantes, y de plantearse en momentos de fuerte dificultad para el sector, podrían tener alguna utilidad para resolver algún problema específico –¿por qué, por ejemplo, no formar cooperativas que atiendan también las necesidades de las mujeres en la esfera de la reproducción, suturando la escisión aparente entre la esfera del trabajo y la doméstica?–, amén de restaurar un tejido social desgarrado por un



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

feroz individualismo de supervivencia. En términos laborales, sin embargo, y en un momento en el que impera una inexorable presión a la baja en las condiciones de empleo, no ignoramos que el cooperativismo, inserto en un proyecto colectivo y solidario, bien puede transformarse en la administración de la propia explotación. No deberían desdeñarse, sin embargo, las lecciones que pudieran derivarse de iniciativas verdaderamente innovadoras, que aunaran recualificación y apertura a nuevos ámbitos de actividad.

Puesto que una alternativa de este tipo contradice las tendencias espontáneas del mercado, su viabilidad dependería del apoyo político, de actuaciones públicas que no sólo se hiciesen cargo de las necesidades de las empresas en el entorno de una economía globalizada, sino también de las carencias a las que se ve sometido el otro polo del problema: el trabajo. Durante décadas, en efecto, el calzado del Vinalopó sobrevivió con éxito a una competencia creciente, y sorteó las crisis que amenazaron su supervivencia, merced a una rápida capacidad de adaptación a un entorno económico cambiante y a su creciente especialización. El agujero negro de esa estrategia exitosa, como se ha señalado reiteradamente a lo largo del último cuarto de siglo, ha sido, sin embargo, una aguda degradación de los salarios y de las condiciones laborales, patentes en un recurso masivo al trabajo desregulado y barato de la economía informal. Y cuando las reservas internas de fuerza de trabajo de muy bajo coste merman, su profesionalidad se resiente, y sus remuneraciones no pueden descender por debajo del coste mínimo de reproducción, aún queda, ciertamente, la posibilidad de utilizar mano de obra inmigrante y/o el recurso a la deslocalización.

Los límites del cooperativismo vienen, ciertamente, marcados por este horizonte de mercado sin política, en el que la formación de empresas, más o menos defensivas, regidas por mínimos sociales, enfrentaría la competencia de la clandestinidad, sin ningún tipo de control por parte de las administraciones, y de las posibilidades que brinda la deslocalización. ¿Cómo competir con los talleres doblemente clandestinos, urbanística y laboralmente, organizados por intermediarios expertos, y que emplean alegalmente mano de obra inmigrante e ilegal?

La economía moderna y la experiencia práctica de las últimas décadas han mostrado las limitaciones de la mano invisible y de los mercados sin restricciones. Hace diez o quince años, tal vez, una asociación de trabajadoras en una central de trabajo, respaldada con fondos públicos, que se hicieran cargo, al menos en los inicios, del coste de los locales o de la seguridad social, podría haber revertido la imparable tendencia al ocultamiento, manteniendo la aspiración a una cierta calidad así del trabajo como del producto, frenando el déficit de mano de obra especializada y el descrédito de la profesionalidad zapatera entre las nuevas generaciones. Hoy, si no imposible, dicha alternativa es, cuanto menos, arriesgada, difícil y, tal vez, poco creíble, debido a los daños en el capital social y a los cambios en la cultura, que han ensalzado el individualismo empresarial espontáneo, ese extraño cruce entre el empresario y el jornalero, el autoexplotado y el autopatrón, adictos precarios al consumismo conformista.

Si así fuera, sólo queda la huida, bien hacia delante, utilizando cualquier resquicio que ofrezca el proceso de descentralización y extensión de la economía sumergida en sus metamorfosis y con la ampliación de sus sujetos, bien mediante la salida de un sector que ya no ofrece oportunidades de mejora laboral y social.

Otra de las alternativas, en fin, que se han contemplado es la facilitación de algún tipo de contrato que tomara en consideración la situación específica de las trabajadoras a domicilio del calzado, a semejanza de los existentes en otros sectores económicos políticamente tutelados. La diferencia, sin embargo, entre una gestión política del mercado de trabajo y una gestión flexible dirigida por el mercado es que, en este último caso, la virtualidad de las convenciones jurídicas se presupone. Cualquier tipo de contrato, sin embargo, por flexible que sea, implica obligaciones de las partes y algún tipo de regulación, por sesgada que ésta sea, que contrasta con la libertad absoluta que otorga a una de las partes la ausencia de contrato.

En el caso del calzado, como hemos visto, la vieja norma del empleo estable y regular hace ya mucho tiempo que se vio sustituida por la búsqueda de algún tipo de contrato, siquiera sea rotatorio; y, en el límite, por la posibilidad de trabajar sin ningún tipo de abrigo jurídico. Por ello, desde el punto de vista de la demanda, una nueva



El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura

modalidad de contrato laboral tendría un impacto relativo o nulo. En consecuencia, sólo por el lado de la oferta podría esbozarse alguna alternativa que, a imagen de los temporeros del campo, y sin comportar obligaciones para las empresas, regulara este segmento del mercado de trabajo precario, velando al tiempo por la calidad del trabajo y permitiendo el acceso a determinadas prestaciones.

Lo alarmante, de hecho, no es la suerte difícilmente reparable de las mujeres mayores de 60 años, que, habiendo trabajado toda o buena parte de su vida, no han cotizado como para alcanzar una pensión de jubilación digna, sino el hecho de que el mismo infortunio parece esperar a las trabajadoras a domicilio de entre 40 y 45 años; y, más allá, a mujeres jóvenes que, sin otra alternativa, ingresan hoy aún en el sector a una edad muy temprana, después de haber abandonado los estudios –como se ha constatado reiteradamente en trabajos especializados, estos municipios muestran una elevada tasa de abandono de los estudios por parte de los jóvenes–.

Desde el punto de vista de la viabilidad económica del sector, de todos modos, las opciones son claras, con independencia de la tardanza en su implementación y de las resistencias a aceptar las características estructurales de la actual crisis. Desde el punto de vista laboral, sin embargo, las alternativas son escasas porque, incluso las que aseguren la supervivencia del sector en las localidades consideradas, tendrían un impacto negativo sobre el empleo local, y no excluyen un uso abundante de la informalidad. Si el empresario no tiene incentivos para contratar o para mejorar las condiciones de contratación, en efecto, ¿por qué lo haría? Si se activa la inspección y se arbitran sanciones, ¿quién garantizará que no forzará una descentralización a localidades con mayor lasitud inspectora, o que no optará por la deslocalización si su tamaño y capacidad lo permite, o, en fin, que no se transformará en un autónomo asalariado al servicio de empresas con mejor futuro, o, más simplemente, que no abandonará el sector en favor de otras actividades más rentables?

Las alternativas de empleo, en consecuencia, deben tomar en consideración el peso del sector, pero no circunscribirse al mismo, e implican un conjunto de actuaciones tendentes tanto a la reconversión de la industria como a la diversificación económica del territorio.

La lógica, además, de los planes territoriales de empleo exige un compromiso colectivo de los diversos sujetos arraigados en el territorio, y sus efectos sólo se hacen sentir a cierto plazo, una vez identificadas las debilidades y fortalezas del espacio económico considerado.

La lógica, por el contrario, de la clandestinidad sacrifica el futuro en aras del presente, dilata la búsqueda de soluciones en función de una cierta dependencia de la senda, amable por conocida, pero finalmente enemiga, socializa los costes de las ventajas privadas, y endosa las responsabilidades que no se practican a la esfera colectiva. El hábito de la informalidad se nutre, así, de una cultura que ha asumido distintos tipos de fraude, la suma de ingresos de diverso origen en el interior de los hogares, las rentas provenientes del patrimonio acumulado y la esperanza de las insuficientes pensiones no contributivas. El pacto de la informalidad se firma, por tanto, a costa de unas administraciones ausentes y huidizas, que gestionan los riesgos del presente comprometiendo su legitimación y viabilidad futuras.

Ninguna alternativa, además, es independiente de la voluntad y responsabilidad de los sujetos implicados, de modo que la mera enumeración de opciones y medidas no deja de ser un ejercicio retórico sin excesivo interés. Lo sorprendente, en efecto, no es que sobre el papel las iniciativas no resulten en exceso creíbles, sino que los diversos colectivos consultados, incluyendo a los más afectados, se muestren escépticos no sobre las respuestas sino sobre la necesidad misma de las preguntas, como si hubieran abdicado de la posibilidad de escapar a un deterioro que se impuso con la naturalidad del *business as usual*. El error esencial, sin embargo, no radica en las respuestas, sino en la perdida capacidad para formular preguntas.