

# ‘Cultura’, ‘Región’ y trabajo en la Vega Baja del Segura

SUSANA NAROTZKY\*

---

## 1. Introducción

---

Este artículo se basa en material obtenido durante un trabajo de campo realizado en colaboración con Gavin Smith (University of Toronto) durante varios periodos cortos y un periodo más largo en 1995 (un trabajo de campo de año y medio de duración en la misma zona fue realizado en solitario por G. Smith en 1978-9) en la zona del Bajo Segura, Alicante. Esta investigación, todavía en curso, pretende estudiar la experiencia del trabajo y su importancia en la construcción de identidades sociales a través de la comparación de dos regiones de economía ‘flexible’: el Bajo Segura y la zona de la Brianza en Lombardia (Italia) (trabajo de campo en marzo-abril 1996).

Nuestro objetivo es estudiar la relación entre la organización de la actividad productiva y la construcción de las identidades sociales que permiten la creación de un campo comunicativo relativamente homogéneo y viable [una cultura], no tanto una cultura de ‘clase’ sino un ámbito específico de entendimiento práctico en el que determinadas relaciones de producción se hacen posibles. Podríamos entenderlo como una ‘cultura del trabajo’ pero en un sentido poroso, no circunscrito y delimitado, no constructor de una identidad laboral distinta y distinguible de una multiplicidad de otras relaciones sociales fundamentales.

Pretendemos comparar dos zonas suficientemente distintas: pertenecen a naciones distintas que provienen de historias distintas de formación del estado y por tanto, con una experiencia de distribución y control del poder político, de la regulación y de las políticas

---

\* Universidad Autónoma Madrid.

<sup>1</sup> Una versión algo diferente de este artículo fue presentada en el IV Congreso de la EASA, Barcelona 12-15 de julio de 1996, firmado en colaboración con Gavin Smith. Sin embargo, la presente versión es considerablemente distinta y no ha podido ser revisada por Gavin Smith por lo que he preferido tomar la entera responsabilidad sobre el contenido del presente artículo. En cualquier caso mis ideas son fruto de la estrecha colaboración con Gavin Smith en los últimos años.

económicas muy diferente; pero suficientemente semejantes porque dentro de esas naciones sus contextos económicos parecen mostrar puntos de similitud importantes: la imbricación del tejido industrial en el tejido agrícola, una historia de manufactura dispersa de la seda, la implantación de la pequeña industria familiar, unas relaciones de producción muy personalizadas, etc. La razón de este intento de comparación proviene por una parte de nuestra creencia de que éste es uno de los pilares metodológicos fundamentales de la antropología y de que por más difícil que resulte (y sabemos que nos ha planteado problemas cruciales con los cuales seguimos debatiéndonos desde siempre) debemos perseverar en el intento. Y, por otra parte, de la convicción de que sólo la comparación nos puede llevar a la comprensión de cómo procesos semejantes difieren y de cómo las diferencias se incrustan en la construcción de procesos de acumulación del capital equiparables. Por último, hay que señalar que nos parece cada vez más importante estudiar los procesos localizados como una parte inseparable de procesos globales, tal como señala Massey (1993) 'lo que necesitamos, me parece, es un sentido global de lo local, un sentido global del lugar' (:68) y apunta que la definición del lugar 'puede venir, en parte, precisamente a través de la particularidad de los lazos con ese "exterior" que es pues en sí mismo parte de lo que constituye el lugar' (:67).

La comparación permitirá pues confrontar dos regiones que han respondido al reto de la 'flexibilidad' y de la 'competitividad' desde su inserción en un contexto histórico y cultural diferenciado. En ambas zonas existen múltiples formas de enmarcar las actividades productivas: empresas clásicas, pequeños negocios familiares, talleres declarados, domicilios, garajes, etc. Y también en ambas zonas los procesos migratorios de corta o larga duración, tanto de individuos autóctonos como foráneos son un elemento clave de la adaptación a las nuevas condiciones económicas locales y globales. Por otro lado, en la llamada 'especialización flexible' que caracteriza a ambas regiones emerge como fundamento estructurante un modelo reticular de relaciones sociales: Son redes de relaciones personales las que organizan e integran los procesos productivos en las zonas de especialización flexible, son también redes de relaciones personales las que habilitan e integran los procesos migratorios. Pero al tiempo que son vías de comunicación e integración, las redes crean bolsas de marginación y aislamiento: de las trabajadoras del calzado recluidas en pequeños talleres rurales o en sus domicilios en el Bajo Segura, de los inmigrantes 'meridionali' en Brianza confinados a segmentos específicos del mercado de trabajo y marginados de la cultura 'emprendedora' y de la 'ética del trabajo' hegemónica de la pequeña burguesía lombarda.

Los estudios realizados en zonas de especialización flexible en Europa (Emilia Romagna; Baden-Wurttemberg) enfatizan el papel de la 'cultura' en la creación y mantenimiento de un determinado modelo organizativo de cooperación (Sabel 1989; Bagnasco

1991). Sin embargo no se llega nunca a un análisis sistemático y detallado de los procesos de configuración cultural que inciden en la organización de los sistemas productivos y de los mercados segmentados de trabajo. Desde la antropología nos proponemos estudiar específicamente la relación entre lo ‘económico’ —organización de la producción y mercado de trabajo—, lo ‘cultural’ —construcción de identidades sociales— y lo ‘político’ —acción coordinada de los agentes en defensa de sus intereses. Este análisis nos parece imprescindible como base para las acciones (macro y micro) de las políticas institucionales enfocadas a resolver los problemas de distribución equitativa de los recursos (a nivel de la Unión Europea, de los Estados nacionales, de las autonomías, de los municipios).

Empezamos con una reflexión crítica a los modelos de ‘distritos industriales’ que por un lado resaltan la importancia de instituciones comunitarias no económicas (sociales y culturales, relaciones de ‘confianza’) en la construcción de redes sociales de cooperación industrial, pero por otro se limitan a descripciones vagas y generales de esos factores constitutivos cruciales (Sabel, 1989; Becattini 1994; Storper y Harrison 1994). Algunos autores ya han señalado el peligro que el modelo conlleva de un excesivo particularismo y de una visión armónica apriorística de las relaciones sociales de producción (Amin y Robins, 1991, 1994; Hadjimichalis y Papamichos 1990; Gertler 1992) aunque también han indicado la validez de un modelo de ‘asociacionismo reticular y la necesidad de una aproximación ‘cultural’ a los procesos ‘económicos’ para producir políticas económicas regionales progresivas en Europa (Amin y Thrift, 1994). Autores como Mingione (1988, 1991) han enfatizado la necesidad de una aproximación a los procesos económicos desde los medios de vida y las estrategias de reproducción de los grupos domésticos. Otros, por último, insisten en la importancia de prestar atención a la construcción de identidades sociales para estudiar sus consecuencias políticas (Moreno, 1991).

En resumen, nuestro estudio confronta los siguientes problemas:

¿qué puede decirse de la experiencia del trabajo en estas situaciones? ¿De qué modo esta experiencia heterogénea repercute en la configuración de una cultura del trabajo? Si la identidad ‘proletaria’ está desapareciendo ¿qué otras identidades se consolidan entorno a estas experiencias de vida y de trabajo?

En un contexto político (y académico) en el que, cada vez más, se utilizan las ideas de ‘cultura’ y de ‘región’ para enfatizar una dimensión orgánica de las relaciones sociales de producción nos parece interesante explorar para un caso concreto precisamente estos conceptos y las realidades que pretenden describir. En este artículo me centraré únicamente en el trabajo de campo realizado en la Vega Baja.

---

## 2. La idea de 'cultura' en el modelo de distrito industrial

---

En algunos modelos económicos recientes (el de distrito industrial, el modelo 'japónés') se utiliza el concepto de 'cultura local' como uno de los elementos centrales en la reorganización de las relaciones de producción. Hay una 'antropologización' (un suavizamiento, casi una humanización) de los modelos económicos marginalistas (duros, cuantitativos) que se realiza mediante el uso del concepto de 'cultura' de forma acrítica como razón explicativa de la eficiencia y de la substancia de las relaciones de producción. Esta 'cultura' es siempre un atributo positivo que se distribuye homogéneamente por un espacio claramente delimitado (la región, la empresa) y que aporta los valores propios de la 'comunidad': armonía, reciprocidad, solidaridad. En referencia al distrito industrial, Beccattini (1994) dice:

*“El distrito industrial es una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y de una población de empresas en un espacio geográfico e histórico dado. En el distrito, al revés de lo que pasa en otros tipos de ambientes, como por ejemplo en las ciudades manufactureras, tiende a haber una ósmosis perfecta entre comunidad local y empresas.” (:40)*

Y añade : *“Su rasgo más característico es su relativamente homogéneo sistema de valores y de pensamiento, expresión de una cierta ética del trabajo y de la actividad, de la familia, de la reciprocidad, del intercambio, que condiciona de alguna manera los principales aspectos de la vida.” (:41)*

En el distrito, nos dice Beccattini, hay una categoría de agentes fundamental que es la de los 'empresarios puros' que hacen de intermediarios entre 'los acontecimientos que se producen en el mercado mundial' y el 'distrito en tanto que entidad productiva y sociocultural'. *“Su papel principal es traducir todas las potencialidades contenidas en la herencia histórica del distrito en otros tantos productos comercializables.” (:46)*. Por último:

*“Este análisis no sería completo si no se tuviera en cuenta la importante reserva de trabajadores a domicilio y a tiempo parcial. Estas dos categorías sirven de enlace entre el sistema de empresas y la estructura familiar, es decir, entre la producción propiamente dicha y la vida cotidiana del distrito.” (:47)*

En definitiva, el 'metabolismo social' basa su funcionamiento óptimo en unos valores comunes que instituyen 'el interés comunitario superior como principio de base interiorizado por el conjunto de la población del distrito' (1994:42). Y esta visión organicista muestra como cada miembro del cuerpo tiene su lugar, conoce su lugar y lo ocupa sin proble-

mas. La proximidad es la fuerza de estas relaciones de producción armónicas que unen en redes tupidas y familiares desde el trabajo infantil del niño que ayuda a la madre que trabaja a domicilio (en esa vida cotidiana entrañable distinta de la ‘producción propiamente dicha’) hasta el ‘empresario puro’ que traduce la historia y la cultura (los valores) de su distrito en mercancías para el mercado mundial. La ‘confianza’ que genera el conocimiento de la proximidad es el cemento del funcionamiento económico. El interés personal queda automáticamente ligado al bien común que no es sino el funcionamiento óptimo del distrito.

Varios problemas surgen de este modelo. En primer lugar es un modelo circunscrito a un espacio altamente particularizado, en cuanto a su historia y a su cultura. Este espacio se concibe con una metáfora orgánica que funciona independientemente y sólo se relaciona con el exterior (concebido en forma de mercado mundial desprovisto de connotaciones históricas o culturales) mediante unos mediadores privilegiados: los ‘empresarios puros’. Esta visión nos recuerda otras visiones famosas en la antropología en la que los ‘pueblos’ eran concebidos como comunidades funcionales aisladas en relación con el mundo exterior (el estado) a través de unos mediadores (señoritos, notables, ricos) formando lo que se definió como relaciones de patronazgo. En el modelo de los distritos estas ‘islas culturales’ se transforman en ‘islas productivas’ cuyo funcionamiento aparece como separado del resto de los procesos globales económicos. Un segundo problema es que la ‘cultura’ se considera una cosa homogéneamente compartida por los habitantes del distrito (por supuesto no se nos dice nada de los inmigrantes de primera o segunda generación como los ‘meridionali’ o los ‘chinos’ que en la Toscana son los mayores productores de marroquinería italiana). Esta homogeneidad de la cultura se transmite a las relaciones creadas en el campo de la producción y oculta la diferenciación real entre individuos y grupos situados en puntos muy distintos de la estructura productiva. En definitiva, la identidad cultural del distrito impide la emergencia de identidades diferenciadas (de clase, género, étnicas, por ejemplo). Pero también oculta la diferenciación propia de la estructura productiva y bajo el lema de ‘toda la comunidad-distrito se beneficia’ se diluyen las relaciones de explotación, la acumulación y los beneficios reales de unos cuantos gracias a unos muchos. En definitiva este modelo fragmenta de nuevo la percepción de los procesos económicos, los circunscribe a espacios concretos definidos por culturas homogéneas no conflictivas, y sobre todo, convierte a las relaciones personalizadas y a los valores culturales compartidos en la sustancia primaria de las relaciones de producción.

Este modelo tiene un punto interesante y es precisamente esa insistencia en incrustar las relaciones económicas en el resto de relaciones sociales y culturales de una región. Pero, en lugar de llevar a cabo un análisis de las relaciones sociales concretas de producción que se construyen al tiempo que se transforma una práctica cultural diferenciada e his-

tórica, afirma a priori la homogeneidad, cooperación y armonía de ese tipo de relaciones 'en la comunidad'.

---

### **3. Experiencias del trabajo**

---

En la Vega Baja del Segura, concretamente en el área que se encuentra al sur de la ciudad de Elche, al este de Crevillente y al norte de Orihuela, nos hemos encontrado con una historia compleja de experiencias del trabajo. Por un lado una historia de trabajo agrícola variada que comprende desde el trabajo en la pequeña propiedad al trabajo a jornal para labradores arrendatarios o grandes propietarios, (con cambios de cultivo importantes en distintas épocas: desde el cultivo de cereales, algodón, linaza, cáñamo hasta el cultivo de alcachofas, naranjos o limoneros), incluyendo la emigración temporal como jornaleros/as en distintas zonas próximas o lejanas (Francia, Argelia). Por otro lado una larga experiencia de trabajo industrial en la industria de la fibra (cáñamo) y del calzado (alpargata, zapato) sobre todo, pero también en otras industrias manufactureras como las alfombras, esteras, confección, corsetería, redes de pesca, cajas de madera, mueble, conservas, envasado de hortalizas etc. Ambas experiencias, la agrícola y la industrial han afectado tanto a los hombres como a las mujeres y la mayoría de ellas/os han realizado trabajos muy distintos en diferentes momentos de su vida. La mayoría de mujeres y hombres trabajadores que hoy en día cuentan entre setenta y treinta años han trabajado en el campo, en la fábrica y a domicilio, en el pueblo y en la ciudad, muchos han emigrado más o menos temporalmente para trabajar en el campo, la industria o los servicios en distintos lugares de España y del extranjero, algunos/as han montado pequeños talleres auxiliares semi-legales o clandestinos y han trabajado en ellos junto a sus 'empleados/as', se han convertido en trabajadores autónomos distribuidores de faena (calzado) por toda la zona, han participado en organizaciones sindicales y han prescindido de ellas, etc. En definitiva, lo que vemos aquí, sin entrar en detalles, es una experiencia muy diversa y variada del trabajo, muy diferente de la experiencia del trabajo de fábrica que ha constituido el modelo sociológico clásico de la creación de una identidad trabajadora (o de 'clase'). Este modelo clásico se basaba en tres elementos clave de la experiencia del trabajo: 1) la discontinuidad espacial y temporal respecto del resto de 'la vida cotidiana', de la vida personal y afectiva. Este elemento estaba en la base de la percepción de la identidad laboral como algo separado y circunscrito. 2) la colectividad de la experiencia en la fábrica, la proximidad y similitud del esfuerzo en un contexto de descualificación. Este elemento estaba en la base de una posible identidad colectiva. 3) la experiencia alienante del trabajo por la desposesión de los medios de producción y luego del oficio, que impedía al trabajador encontrarse en el producto realizado. Este elemento estaba en la base de una posible identidad como 'fuerza de trabajo', es decir

como mercancía abstracta, enajenada de sus cualidades humanas concretas. En este modelo, la identidad del trabajador se basaba precisamente en una serie de elementos que lo separaban del resto de sus relaciones sociales, de sus afectos, de sus saberes concretos y del mismo espacio de su vida personal. El poder del empresario, la coerción y la explotación se ubicaban en este marco dicotómico. Este modelo (quizá no tanto la realidad que pretendía explicar) ha sido hegemónico en el pensamiento occidental, y ha pasado en gran medida a formar parte de una cultura del trabajo que hasta hace muy poco era dominante entre la mayoría de los trabajadores, en muchos casos más como ideología —como modelo para la acción— que como conciencia práctica.

Pero ¿qué ocurre cuando, como en el caso que estudiamos, la realidad de la experiencia del trabajo es mucho más variada y está densamente entrelazada con el resto de las relaciones sociales, cuando el padre es el empresario, la vecina la dueña del taller, el amigo del marido el intermediario, etc.? Y, en términos más generales, ¿qué ocurre cuando el poder y las relaciones de explotación están mediadas por la edad, el género, la etnicidad, el parentesco, el prestigio local; es decir cuando las relaciones de producción se alejan de la supuesta ‘libertad’ del contrato, y los atributos de la fuerza de trabajo están inseparablemente ligados a quién es esa persona y sus circunstancias? ¿Cómo afecta esto la experiencia del trabajo y la identidad social y personal de los miembros de estas ‘regiones’? Una posible respuesta es la del modelo del distrito con su énfasis ‘cultural’, pero ya hemos visto que no nos parece aclarar nada y sí oscurecer muchas cosas. Otra es la que vamos a intentar abordar.

Nuestra hipótesis es que para nuestros informantes el modelo hegemónico de cultura del trabajo obrero sigue siendo fundamental en la construcción de su identidad y para la mayoría ha sido en algún momento parte de su experiencia, pero que su experiencia de cómo ganarse la vida es mucho más compleja y heterogénea y no puede expresarse en su conciencia únicamente por ese modelo. Es decir, su ‘cultura del trabajo’, la conciencia práctica de su experiencia en el ámbito del trabajo, no puede responder al modelo ‘obrero’ clásico. Creemos que se produce una tensión constante y real entre el modelo hegemónico (que funciona a la vez como ‘cultura’ y como discurso letrado sobre una realidad) y la experiencia múltiple vivida por estas personas. Por tanto, para aproximarnos a la ‘cultura del trabajo’ de estas personas creemos que no podemos únicamente indagar cómo perciben su relación con el trabajo porque este mismo concepto es múltiple y ambiguo en su experiencia, debemos plantear cuestiones mucho más amplias sobre cómo cada cual se encuentra inmerso/a en la reproducción de su realidad social y personal, en definitiva de su vida y del sentido de su vida. En definitiva, debemos indagar en los procesos de reproducción social si queremos entender las relaciones sociales de producción y la conciencia práctica o ‘cul-

tura' en que se inscriben. Lo que creemos encontrar en la Vega Baja del Segura es que distintos tipos de 'sentimiento de pertenencia' (la vecindad, el género, el parentesco, la cultura regional) se entrelazan y combinan en formas variables y complejas con las relaciones de mercado en la organización de los procesos de producción y explotación. Pero a la vez, las fuerzas del mercado mundial que encauzan la organización de la producción hacia la reducción de costes en los sectores intensivos en mano de obra, a la vez que enfatizan cada vez más la calidad y variedad, e intangibles como el diseño, presionan las relaciones de producción en una determinada dirección que transforma las premisas de esos 'sentimientos de pertenencia', y los contenidos reales de esas identidades. De hecho, en la medida en que estos sentimientos de pertenencia son utilizados para la construcción de formas consensuadas de coerción, intentan ocultar precisamente las tensiones y mistificaciones que emergen de la necesidad de vivir y construir identidades personales y colectivas en el contexto ubicuo de las fuerzas del mercado. Ocultan precisamente las condiciones reales en que la vida cobra sentido.

---

#### **4. La 'mentalidad emprendedora valenciana'**

---

Enric y Eudald están firmemente implicados en crear un tejido social solidario. Enric trabaja en la Caja Postal pero hace labores de voluntariado en una asociación de desempleados. Cree que este trabajo es muy importante para ayudar a los desempleados a mantener hábitos sociales, para evitar que se aislen y depriman. Esto les ayuda a romper el círculo vicioso que su situación de desempleo crea en el tejido social y que repercute, a su vez, en la disminución de oportunidades de encontrar trabajo. Eudald es un trabajador autónomo, asistente social, que ha sido contratado por el ayuntamiento de Crevillente para dirigir la asociación cultural de la localidad. Describe su trabajo como el intento de 'crear tejido social mediante el asociacionismo', es decir mediante la participación activa de la gente en proyectos culturales que, insiste, 'deben desarrollar la capacidad crítica'. Sitúa su proyecto en contraposición al proyecto de las asociaciones católicas, las cofradías, y a la fiesta de 'moros y cristianos' que está ganando cada vez más fuerza.

Tanto Enric como Eudald dicen que la gente de esta región pasa muy fácilmente de ser empleados o trabajadores a ser empresarios, que tienen una mentalidad individualista y emprendedora. Dicen que la gente está acostumbrada a autoexplotarse y que esa es la base del sistema del pequeño empresario. Dicen que los trabajadores y los empresarios viven juntos, comparten una misma experiencia de vida. Unos y otros trabajan duro para ganarse la vida pero también para 'consumir'. Quieren dinero para cubrir sus necesidades pero también, simplemente dinero para poder consumir: comprar coches, motos, ir a restauran-

tes caros, de copas, etc. Enric y Eudald enfatizan la proximidad de la experiencia de pequeños empresarios y trabajadores, que comparten los mismos objetivos de consumo pero también la inestabilidad de unas trayectorias laborales en dónde la gente pasa de ser empleado a estar parado a trabajar en la economía informal a ser pequeño empresario varias veces en su vida. También los límites entre ser un trabajador y ser un empresario están borrosos: una mujer que recibe faena de un distribuidor y distribuye a su vez esa faena al tiempo que lleva un pequeño taller clandestino con dos trabajadoras en su casa ‘piensa que es una empresaria porque gana una “pusvalía”. ‘Se sienten empresarias con una inversión mínima’ dice Enric. Nosotros preguntamos entonces si era realmente tan fácil para cualquiera el paso de trabajador/a a empresario/a. Eudald nos contestó:

*“Partimos de una mentalidad valenciana individualista. Del afán por sobrevivir y enriquecerse. Una persona espabilada sabe cómo funciona la organización de la producción y no le importa autoexplotarse para enriquecerse. Con la crisis es posible comprar máquinas de segunda mano, no son muy caras. Lo importante es tener mucha mano de obra. Existe una capitalización familiar (las mujeres de la familia repasan alfombras, o hay una pequeña herencia, o el paro cobrado de golpe) aunque también se recurre a créditos, hipotecas, etc.”*

Pero ¿cuál es el contexto de esa ‘mentalidad individualista valenciana’ de autoexplotación y enriquecimiento? Primero una tasa de paro real muy elevada (incluyendo el paro encubierto de mucha población no ‘activa’). Para un segmento muy amplio de la población salir adelante es un esfuerzo colectivo de los miembros de la familia que entran y salen del mercado de trabajo, y obtienen recursos de una u otra forma:

*“Entre todos los miembros de una familia: mujeres, hijos, padres, fluctúan en sus ingresos, se mantienen. En algún momento de tu vida puedes encontrar trabajo en distintas cosas. Pero el paro sube en Crevillente. El problema de la economía sumergida es que antes con un sueldo en la economía sumergida se mantenía una familia, ahora no se puede mantener con dos. Hay mucha más presión por parte de los empresarios”*

La imagen que aparece aquí es muy distinta de la vorágine consumista que los propios Enric y Eudald pintan en otro momento como motivo central de las acciones de trabajadores y empresarios. Gente como ésta, que no pueden capitalizar excedentes de los ingresos familiares se convierten en la mano de obra barata que necesitan los pequeños empresarios; y para esta gente, los márgenes estrechos de reproducción parecen indicar que las necesidades básicas más que el consumismo son el motivo que les guía en sus estrategias cotidianas, aunque no podemos descartar que alguna forma de ‘consumismo’ (por ejemplo ‘ir

de copas’) muy probablemente es un tipo de conducta social necesaria para construir y mantener las redes y la intimidad que son uno de los elementos fundamentales de este tipo de relaciones de producción en la frontera de la informalidad.

En segundo lugar, el ‘ser espabilado’, es decir el conocer la organización de la producción y el proceso de trabajo, no es un tipo de saberes homogéneamente distribuido. Estos saberes están en manos de aquellos que han tenido empleos formales en las grandes fábricas de alfombras en algún momento de sus vidas y, además que han detentado algún tipo de responsabilidad ‘organizativa’ en esa etapa, tales como ‘encargados’ o ‘enlaces sindicales’. Estos son los trabajadores que tienen posibilidades de desviar sectores de las redes de subcontratación en su provecho. Estos, y sus familiares más próximos por delegación aunque en condiciones diferentes, son los que cruzan la frontera trabajador/empresario (Ybarra 1991:17). Los que se pueden beneficiar de ese ‘espíritu emprendedor valenciano’. (!)

Por último, la ‘autoexplotación’, el trabajo duro que desemboca en la pequeña empresa, está en la base de la capitalización de los ingresos de otros miembros de la familia y desvela líneas de poder y diferenciación en el interior del grupo doméstico familiar (Narotzky 1996). A menudo, esto significa la explotación del trabajo o la capacidad de expropiar parte o todos los ingresos o recursos de otros miembros de la familia (niños, adolescentes, mujeres, viejos). La ‘autoexplotación’ es a la vez un argumento para explicar retribuciones diferenciadas en un contexto de salarios muy bajos (a destajo) y fuerte competencia, y a menudo es una realidad material porque los márgenes son realmente muy estrechos para algunos de estos pequeños empresarios/trabajadores en los últimos escalones de las cadenas de subcontratación. Pero en la práctica, la pertenencia social a una familia, a un grupo de amigos o a una comunidad, es la vía de realización de estos tipos de explotación, y crea una experiencia muy particular de las tensiones que las relaciones de producción provocan.

Por tanto, la ‘mentalidad individualista valenciana’ que se utiliza como un elemento fundamental de la cultura del trabajo de los habitantes de esta zona, responde a una realidad compleja, diferenciada y heterogénea. Sin embargo, esta identificación de unas cualidades ‘regionales’ a las que cualquiera, por el simple hecho de ser valenciano/a, puede adscribirse y que son vistas positivamente en el ámbito ‘económico’, juega sin duda un papel importante en la creación de una cultura hegemónica del trabajo que en un contexto de descentralización y fragmentación del proceso productivo es fundamental para la reproducción social del tejido productivo local.

---

## **5. Un distribuidor de trabajo y su familia**

---

Un caso que ilustra de forma clara estas tensiones que emergen de la necesidad de negociar conjuntamente los sentimientos de pertenencia y las presiones generadas por la producción de mercancías y el mercado es el de un distribuidor de faena de la zona al sur de Elche.

Roberto distribuye tacones a un gran número de trabajadoras a domicilio ubicadas en su mayoría en su pueblo de origen. Las trabajadoras tienen que forrar los tacones con distintos materiales todos ellos provistos por el distribuidor, y son pagadas a destajo.

Las fábricas para las que trabaja Roberto varían en tamaño (entre 25 y 100 trabajadores) pero todas emplean un número mucho mayor de trabajadoras sobre todo aparadoras y forradoras de tacones que trabajan en sus casas o en pequeños talleres, que a su vez a menudo redistribuyen parte del trabajo en las épocas de mayor producción. La explotación pasa de una etapa a otra en la cadena de subcontratación y Roberto es precisamente la correa transmisora. En su persona convergen los dictados de la acumulación y la experiencia de las relaciones personales. Es realmente un mediador. Roberto distribuye tacones para forrar, una tarea que no requiere ninguna inversión de capital por parte de las trabajadoras y un mínimo de destreza manual. La competencia entre los distribuidores para conseguir este tipo de faena es muy grande. Pero la competencia no se expresa sólo en los precios, sino también en los tiempos de entrega que se ofrecen y en la posibilidad de cumplirlos, así como en la calidad del producto entregado. Y, además, en la disponibilidad del distribuidor para realizar tareas de preparación de los lotes en la fábrica.

De hecho, debido a la estrechez de los márgenes de beneficios no se pueden debatir mucho los precios, y las presiones sobre los distribuidores surgen en otros lugares como en la preparación de los lotes en fábrica, un trabajo que las empresas tratan de imponer a los distribuidores. Pero debido también a los márgenes estrechos, los distribuidores necesitan un volumen muy grande de producción para conseguir algún beneficio y esto implica recoger a toda prisa los lotes de una fábrica tras otra, distribuirlos a las trabajadoras, recoger los lotes terminados y entregarlos a las distintas fábricas, todo esto en una jornada. Por tanto, los distribuidores son muy reacios a retrasar su ritmo preparando los lotes en fábrica, y esto genera muchos conflictos entre empresarios o encargados de fábrica y distribuidores. En definitiva, la experiencia acumulada de cada relación concreta determinará la actitud y la fuerza respectiva del distribuidor frente a las exigencias de la fábrica: el grado en que unos y otros ‘cumplen’ respecto a plazos de entrega, precios pactados, plazos de pago, calidad

del producto, fidelidad respectiva en determinados momentos de la temporada de producción, etc.

‘Culturalmente’ Roberto se encuentra en la clásica posición de puente. En Elche tiene que luchar por conseguir faena y discutir cada minuto de tiempo y cada céntimo de los precios con los empresarios o encargados de las fábricas. Tiene que competir y tiene que pactar. En su pueblo, su trabajo tiene que ser llevado con tacto y cortesía. Por ejemplo, cuando una faena es entregada mal hecha, a menudo, en lugar de devolver el trabajo a la trabajadora, su mujer se queda por la noche rehaciéndolo para la entrega de la mañana. Algunas trabajadoras producen consistentemente peor calidad que otras, pero Roberto no puede permitirse desprenderse de ellas: porque son parientes, o son contactos importantes con otras trabajadoras de la red, o están muy necesitadas y quedaría feo abandonarlas a su suerte, o simplemente están siempre dispuestas a alargar sus horarios cuando llega la temporada fuerte. Cuando surgen discrepancias en torno al salario, Roberto toma su tiempo para repasar con la trabajadora cuánta faena se ha hecho y qué se debe; procura siempre argumentar, no imponer, su posición.

Esta descripción corresponde a la situación del trabajo de campo de 1978-79, hace unos diecisiete años. Desde entonces han cambiado muchas cosas. La crisis que se inició entonces ha consolidado una reestructuración de la industria del calzado de Elche. Muchas grandes fábricas han cerrado. Otras se han aligerado de la mayor parte de su proceso productivo y se han transformado en comercializadoras, quizá con una vía de montado y el envasado, que a su vez remiten el producto acabado a firmas importantes dentro y fuera del país. Parte de los componentes se producen fuera del país, en particular en la India, Corea y China. En la región de Elche gran parte del proceso productivo se ha fragmentado y dispersado por las zonas rurales, manteniendo una gran micro-movilidad: las pequeñas empresas (fábricas y/o talleres) de cortado, aparado y montado, se desplazan de un municipio a otro cada pocos años, creando en los mercados de trabajo locales recurrentes períodos de pleno empleo (formal e informal) y fuerte desempleo, y una gran inestabilidad industrial a nivel micro. Esto provoca la competencia entre municipios por crear polígonos industriales atractivos con buenas infraestructuras, mínimos impuestos municipales, máxima tolerancia hacia el trabajo sumergido, y escaso control de las regulaciones de salud laboral y medio ambiente. Por otra parte, estas pequeñas empresas se encuentran más próximas de su área de distribución de trabajo y los trayectos, las distancias y los tiempos de entrega se han reducido. Todo esto ha supuesto la desaparición de muchos distribuidores, en la medida en que los propios trabajadores o talleres se encargan de recoger y entregar la faena. Pero Roberto sigue de distribuidor y con mucha faena. Aunque la situación ha cambiado: por un lado en la nueva estructura de la industria cada capitalista intenta delegar los costos de ca-

pital fijo a otros y acelerar el movimiento del capital circulante; por otro lado, las relaciones sociales en el pueblo también han cambiado y la presión de la falta de alternativas para conseguir recursos de vida ha ‘estresado’ las relaciones afectivas que siguen en la base de las relaciones de producción locales. Sin embargo, la reproducción de las relaciones sociales de Roberto en el pueblo en la forma de relaciones afectivas (es decir algo muy distinto a las relaciones exclusivamente mediadas por una transacción monetaria de mercado) es fundamental para el mantenimiento de su forma de trabajo, de su posición clave en la organización de la producción.

Si escuchamos ahora el relato que nos hace la mujer de Roberto, Marta, que fue una figura clave de su comienzo como distribuidor podemos ver cómo estas relaciones afectivas se construyen.

Roberto empezó su trayectoria laboral como jornalero en la agricultura pero a principios de los años setenta (recién casado) una fuerte sequía unida al importante despegue de la industria del calzado en Elche (Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación, Alicante, 1972) le empujaron a buscar trabajo en una fábrica de calzado de Elche. Allí encontró trabajo enseguida (había mucha demanda) en una fábrica de calzado y le pusieron a pegar suelas porque no sabía hacer nada. Pero él quería aprender y durante la hora de comer se quedaba en la fábrica y miraba cómo se hacía el montado. Un encargado le enseñaba. Roberto era muy trabajador y enseguida pasó a la vía de montado.

Marta, que entonces no tenía trabajo, le pidió que preguntara a ver si encontraba algún trabajo para ella. El encargado le dijo a Roberto que su hijo tenía una fábrica de tacones y daba trabajo a domicilio para forrar. Marta explica que el forrado es una operación ‘delicada’ que tiene que hacerse manualmente. El encargado le presentó a su hijo y a éste le dijo que le diera a Roberto todo el trabajo que le pidiera porque era muy trabajador. Mientras todavía trabajaba en la fábrica, Roberto empezó a llevarle trabajo de forrar tacones a su mujer, Marta. Ella insiste en su papel como iniciadora de la red de distribución. Al principio Marta hacía todo el trabajo pero dice que las vecinas le venían a pedir trabajo para ellas y así se inició la red de distribución.

En esa época Roberto cambió a una gran fábrica que hacía zapatos para la firma Yanko (Menorca). Dice Marta que Roberto era tan trabajador que allí hacía el trabajo de dos personas y cobraba el doble. Entonces un compañero fue despedido y Roberto declaró a su favor ante Magistratura y tuvieron que readmitir al trabajador. Pero como represalia, Roberto fue trasladado por el encargado de la vía de montaje al ‘horno’, trabajo que se realiza en condiciones mucho más duras por las altas temperaturas a las que salen las pieles calientes

para montar. Protestó al encargado diciendo que ese no era su trabajo, que él era montador y que le devolvieran a su anterior puesto de trabajo y si no que le diera de baja. El encargado que según Marta había actuado en todo momento por cuenta propia, sin consultar con el dueño le dió de baja (le despidió?). En lugar de Roberto tenían que contratar ahora a dos personas ya que él cubría el puesto de dos en la vía de montado. Al cabo de una semana le llamó el dueño y le preguntó por qué había dejado el trabajo. Entonces Roberto encubrió al encargado y dijo que se había buscado trabajo por varios sitios como distribuidor y que no podía seguir en la fábrica. Pero accedió a los ruegos del dueño de terminar la temporada y lo hizo en el turno de noche.

Después Roberto fue cogiendo más y más trabajo como distribuidor de tacones. Dice Marta que muchas mujeres venían a pedirle trabajo y Roberto 'como es muy bueno' no sabía decirles que no. Además, aunque a veces lo hacían mal y ella (Marta) tenía que rehacerlo, Roberto no se lo devolvía. Se queja de que ella tenía que quedarse levantada por las noches repasando el trabajo mal hecho. Pero Roberto siempre les seguía dando trabajo y sólo les advertía que tuvieran más cuidado.

Dice Marta que las mujeres necesitaban el dinero de ese trabajo (para ir al médico a Orihuela) y por eso Roberto les daba siempre trabajo. También les pagaba cada semana porque ellas necesitaban el dinero, a pesar de que él cobra cada 15 o 30 días. [Estos adelantos salían a menudo de la pensión de los padres de Marta, a quienes Marta cuidaba]. Cada año una o dos empresas quiebra y ellos se quedan sin cobrar. Dice Marta que es difícil saber que hacer cuando un día no te pagan: no sabes si seguir cogiéndoles faena, porque como te adeudan si no sigues no te pagan... pero si sigues cada vez estás más pillado y puede que al final no te paguen.

Lo que aparece con claridad en el relato de Marta de la trayectoria laboral de su marido es el modo como éste ha ido construyendo esas relaciones afectivas que están en la base de su trabajo como distribuidor. Ser 'muy trabajador' fue su primera baza, pero, muy fundamentalmente, el responder a las necesidades urgentes de los demás (hacer favores a su mujer, sus vecinas, su compañero de trabajo, el encargado que le había represaliado, el dueño de la fábrica) fue la forma en que construyó una serie de prerrogativas afectivas sobre la vida personal de otra gente. Ser 'una buena persona' ha sido su forma de consolidar sus derechos personales sobre el trabajo, los recursos, y los contactos de los demás hacia arriba o hacia abajo de la cadena productiva. Ser 'muy trabajador' ha sido su forma de afirmar su derecho técnico a exigir de otros tanto esfuerzo como de sí mismo.

¿Qué entendemos por relaciones afectivas y por qué creemos en su creciente mistificación? Por relaciones afectivas entendemos una serie de derechos expresados en forma de reciprocidad generalizada (aunque de hecho estén muy alejados de ella) que dependen de un sentimiento de pertenencia compartido, de una conciencia práctica de la participación en alguna dimensión no mercantil de la vida cotidiana de la gente. Sin embargo, estas relaciones afectivas se construyen en el contexto hegemónico de relaciones sociales mediadas por el mercado. De ahí la tensión de estas relaciones en tanto genuinamente afectivas e íntimas, y su mistificación simultánea: parecer una cosa mientras sirven para otra, es decir, parecer comportamientos propios de pariente o de vecino mientras realizan la tarea de organizar la producción y la apropiación de la plusvalía.

Esto aparece de forma muy clara si observamos cómo Mónica, la hija de Marta y Roberto, de catorce años trabaja para el negocio familiar. Podemos ver en su caso cómo se ejercen los derechos sobre su trabajo y cómo emergen tensiones importantes en torno a la forma de retribución, el dinero, y la gratitud.

Mónica va al colegio. Cada día a la vuelta del colegio, los Sábados y festivos, ayuda a su padre a organizar los sacos que contienen las diferentes piezas que han de distribuirse a las trabajadoras. Si su padre no está en casa también controla los pedidos por teléfono. Este trabajo se hace en el garaje de Roberto en donde sacos de tacones de plástico o de madera, material sintético, corcho o piel para forrar, se desparraman con aparente desorden por doquier. Los tacones y el material de forrar tienen que emparejarse por tallas y contarse, organizando el aparente caos.

Mónica hace este trabajo a veces con la ayuda de Ricardo su hermano mayor o de Juan su hermano de nueve años o de su primo de doce. Ricardo debería ayudar tanto como Mónica, pero no lo hace y sus padres no le presionan como a ella para que ayude. La madre de Mónica, Marta, está constantemente y a menudo violentamente empujando a su hija para que trabaje. Marta quiere que su hija la ayude a hacer las tareas de casa, pero también quiere, como Roberto, que trabaje en el garaje organizando la tarea. Mónica parece deprimida. Dice que su padre le pide que le ayude y si no lo hace la castiga sin salir el fin de semana. Pero dice que Marta también le pide que la ayude con la faena de casa y si no la pega y la grita.

En varias ocasiones pude observar esta continua tensión y violencia entre madre e hija en torno al trabajo. Marta dice que Mónica no estudia, que no le gusta, y que tiene que enseñarle algo útil (quiere decir el trabajo doméstico). Después de presenciar una de estas discusiones violentas, un día, Marta nos enseñó en frente de Mónica todo lo que le estaban

dando: nos llevó al dormitorio de Mónica, abrió su armario y sacó toda su ropa y zapatos. Luego nos llevó al comedor y nos mostró todo el ajuar (manteles, sábanas bordadas, etc.). Luego nos llevó al dormitorio principal y nos mostró toda la ropa de recién nacido (sin estrenar) que tenía preparada para el primer hijo/a de Mónica. 'Todo esto' dijo Marta 'Mónica no lo valora'. Quedaba claro para todos los allí presentes, incluida Mónica que 'todo esto' era lo que estaba recibiendo indistintamente por su trabajo en el negocio familiar y por su trabajo-aprendizaje de ama de casa. Para Marta estaba claro que Mónica no trabajaba suficiente para lo que le estaban dando, y lo dijo claramente: 'era una desagradecida' porque además protestaba. Por su parte, Mónica nos dijo luego que sólo le daban una semana de 1.000 ptas. como pago por su trabajo en el negocio familiar. [Esto equivaldría a un promedio de 100 ptas./hora, lo cual, comparado con el salario de las forradoras a domicilio que oscila entre 200/300 ptas./hora o las aparadoras de los pequeños talleres 400/500 ptas. hora no es un salario tan fuera de lo 'normal']. Mónica tenía serias dificultades en considerar su ropa de diario y su ajuar como parte del pago de su trabajo.

Lo que aparece de forma clara en esta descripción es que la autoridad parental estructura los derechos sobre el trabajo de la hija, y el deber filial construye la relación afectiva entre trabajadora y empresario. Además, la retribución se expresa en el consumo (semana para salir con los amigos, ropa de diario, etc.) y tiende a reproducir la identidad de género (la valoración del ajuar de casada y de la canastilla). Este fenómeno tiende a devaluar cualquier trabajo que no sea el que corresponde con la identidad de género que se está reproduciendo (es decir la de 'ama de casa') y al mismo tiempo tiende a alejar la relación laboral de una relación salarial estándar. Sin embargo vemos que la propia presión de Marta sobre su hija es ambivalente: quiere que haga las tareas domésticas pero también que ayude en el garaje; mientras que la presión de Roberto está dirigida de forma clara a que Mónica trabaje en el garaje organizando la tarea. Roberto no parece percibir ninguna contradicción con la exigencia de un aprendizaje de las tareas domésticas por parte de Mónica, quizá porque ese tema le corresponde a su mujer. Para él, sin ambigüedad, su hija tiene que trabajar emparejando tacones, esa es su prioridad, igual que su mujer le ayuda controlando la calidad. Las fuertes tensiones que se producen en el seno de la familia provienen de las diferencias entre los derechos personales sobre el trabajo de los demás y los derechos laborales, de tipo contractual, sobre el trabajo de los demás. Estas tensiones también se expresan en la distinción claramente percibida entre retribuciones en especie que estructuran sentimientos de pertenencia a la familia y reproducen identidades de género y retribuciones en metálico que participan de la metáfora salarial y estructuran identidades laborales a través del mercado.

---

## 6. Conclusión

---

Frente al modelo clásico, autocontenido, de una cultura del trabajo marcada exclusivamente por la relación laboral hemos tratado de plantear la necesidad de construir un modelo más poroso y dialéctico de cultura del trabajo, por lo menos para intentar comprender lo que ocurre en los distritos industriales, o en las economías regionales como de forma más amplia se denomina esta visión local de las relaciones de producción en un contexto de descentralización productiva. Nos parece importante mostrar cómo lo que hemos denominado ‘relaciones afectivas’, sentimientos de pertenencia estructurados por relaciones no directamente ni ideológicamente referidas al mercado, y lo que hemos denominado ‘relaciones laborales’, es decir relaciones directa y explícitamente referidas al mercado, están íntimamente relacionadas en la construcción de la cultura del trabajo que encontramos, por ejemplo, en la zona de la Vega Baja del Segura. Y que esto produce diferenciaciones específicas y tensiones específicas, contrariamente a la visión idílica que presentan los teóricos del modelo de distrito industrial como Beccattini. Es decir, nos parece difícil descubrir dónde, por ejemplo, se deslinda el Roberto empresario del Roberto padre, esposo y vecino; pero al mismo tiempo nos parece fundamental analizar cómo el Roberto padre, esposo y vecino construye esas relaciones para que sirvan de una cierta manera al Roberto pequeño empresario/autónomo. Hemos tratado de mostrar cómo las relaciones afectivas son la base necesaria de la existencia de Roberto cómo pequeño empresario/autónomo. Es decir, sus derechos sobre el trabajo de los demás se basan en su participación en sentimientos de pertenencia compartidos, y esto implica, paradójicamente, que relaciones de trabajo diferenciadas se construyen a través de la co-pertenencia a formas de identidad personales y colectivas como la familia, el vecindario, la región y esto produce tensiones. Pero estos derechos sobre el trabajo ajeno también están mediados por las fuerzas del mercado y por la experiencia y la conciencia práctica del modelo laboral contractual que genera resistencias propias.

Estas son las primeras conclusiones de un trabajo en curso. Una parte importante que queda todavía por explorar son las conexiones entre estas relaciones complejas que observamos a nivel local o regional, y relaciones similares en otras zonas del mundo (en la India, en Corea o en China) que están directamente ligadas por lazos de producción con la Vega Baja del Segura. Algunos investigadores (Hadjimichalis y Vaiou 1996; Rosberry 1996) están haciendo ya este tipo de conexiones para estudios concretos. Pero además queda por calibrar la importancia de las regulaciones estatales, de los acuerdos comerciales internacionales y de las prácticas financieras en la configuración de estas complejas relaciones regionales. Nos parece necesario contar en la medida de lo posible con esa información

para comprender la construcción dialéctica de culturas del trabajo diferenciadas desde ese 'sentido global de lo local' del que hablaba Massey (1993:68).

---

## BIBLIOGRAFÍA

---

- AMIN, A. y ROBINS, K. (1991) "DISTRITOS INDUSTRIALES Y DEARROLLO REGIONAL: LÍMITES Y POSIBILIDADES" EN *SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO*, EXTRA, PP.181-230
- AMIN, A. y ROBINS, K. (1994) "EL RETORNO DE LAS ECONOMÍAS REGIONALES. GEOGRAFÍA MÍTICA DE LA ACUMULACIÓN FLEXIBLE" EN BENKO, G. Y LIPIETZ, A. (EDS.) *LAS REGIONES QUE GANAN*, VALENCIA, ALFONS EL MAGNÀNIM, PP.123-158
- AMIN, A. y THRIFT, N. (1994) "LIVING IN THE GLOBAL" EN AMIN, A. Y THRIFT, N. (EDS.) *GLOBALIZATION, INSTITUTIONS, AND REGIONAL DEVELOPMENT IN EUROPE*, OXFORD, OXFORD UNIVERSITY PRESS, PP.1-22
- BAGNASCO, A. (1991) "EL DESARROLLO DE ECONOMÍA DIFUSA: PUNTO DE VISTA ECONÓMICO Y PUNTO DE VISTA DE LA SOCIEDAD" EN *SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO*, EXTRA, PP.167-174
- BECATTINI, G. (1994) "EL DISTRITO MARSHALLIANO: UNA NOCIÓN SOCIOECONÓMICA" EN BENKO, G. Y LIPIETZ, A. (EDS.) *LAS REGIONES QUE GANAN*, VALENCIA, ALFONS EL MAGNÀNIM, PP.39-58
- CAMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN, ALICANTE (1972) *ALICANTE: DESARROLLO INDUSTRIAL*, ALICANTE
- GERTLER, M. (1992) "FLEXIBILITY REVISITED: DISTRICTS, NATIO-STATES, AND THE FORCES OF PRODUCTION" EN *TRANSACTIONS. INSTITUTE OF BRITISH GEOGRAPHERS*, N.S. Nº17, PP.259-278
- HADJIMICHALIS, C. y PAPAMICHOS, N. (1990) "LOCAL DEVELOPMENT IN SOUTHERN EUROPE: TOWARDS A NEW MYTHOLOGY" EN *ANTIPODE*, Nº22 (3)
- HADJIMICHALIS, C. y VAIYOU, D. (1996) "TRABAJO Y PERIFERIA EUROPEA". PONENCIA PRESENTADA EN *LA ECONOMÍA SUMERGIDA ESTADO DE LA CUESTIÓN. ¿LAS RELACIONES SOCIO-ECONÓMICAS DEL SIGLO XXI VINCULADAS A LA ECONOMÍA INFORMAL?*, INICITIVAS DE FUTURO, UGT, MURCIA, 26-27 SEPTIEMBRE
- MASSEY, D. (1993) "POWER GEOMETRY AND A PROGRESSIVE SENSE OF PLACE" EN BIRD, J. ET AL. (EDS.) *MAPPING THE FUTURES. LOCAL CULTURES, GLOBAL CHANGE*, LONDRES, ROUTLDGE

- MINGIONE, E. (1988) “UNDERGROUND ECONOMY AND IRREGULAR FORMS OF EMPLOYMENT (TRAVAIL AU NOIR): THE CASE OF ITALY”, STUDY Nº 87929 FOR THE COMMISSION FOR EUROPEAN COMMUNITIES, DG.V
- MINGIONE, E. (1991) *FRAGMENTED SOCIETIES: A SOCIOLOGY OF ECONOMIC LIFE BEYOND THE MARKET PARADIGM*, OXFORD, BLACKWELL
- MORENO, I. (1991) “IDENTIDADES Y RITUALES. ESTUDIO INTRODUCTORIO” EN PRAT, J.; MARTINEZ, U.; CONTRERAS, J. Y MORENO, I. *ANTROPOLOGÍA DE LOS PUEBLOS DE ESPAÑA*, MADRID, TAURUS, PP.601-36
- NAROTZKY, S. (1996) “HACIENDO VISIBLES LAS CARGAS DESIGUALES. UNA APROXIMACIÓN ANTROPOLÓGICA” EN *QUADERN CAPS*, Nº24, PP.15-20
- ROSBERRY, W. (1996) “THE RISE OF YUPPIE COFFEES AND THE REIMAGINATION OF CLASS IN THE UNITED STATES” EN *AMERICAN ANTHROPOLOGIST*, Nº98 (4), PP. 762-775
- SABEL, C. (1989) “FLEXIBLE SPECIALIZATION AND THE RE-EMERGENCE OF REGIONAL ECONOMIES” EN HIRST, P. Y ZEITLIN, J. (EDS.) *REVERSING INDUSTRIAL DECLINE?*, OXFORD, BERG, PP. 17-70
- STORPER, M. Y HARRISON, B. (1994) “FLEXIBILIDAD, JERARQUÍA Y DESARROLLO REGIONAL: LOS CAMBIOS DE ESTRUCTURA DE LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS INDUSTRIALES Y SUS NUEVAS FORMAS DE ARTICULACIÓN Y PODER EN LOS AÑOS 90” EN BENKO, G. Y LIPIETZ, A. (EDS.) *LAS REGIONES QUE GANAN*, VALENCIA, ALFONS EL MAGNÀNIM, PP.255-280
- YBARRA, J.A. (1991) “INDUSTRIAL DISTRICTS AND THE VALENCIAN COMMUNITY”, INTERNATIONAL INSTITUTE FOR LABOUR STUDIES, DISCUSSION PAPER Nº44, ILO.