

### **Reparto de trabajo y crisis social**

(Madrid, Ed. Pablo Iglesias, 1986)

El tiempo es la materia propia de la vida de los humanos. La distribución de su uso a lo largo de los ciclos naturales que lo puntúan y lo regulan conforma básicamente el contenido de esa vida. El tiempo, entendido como un equivalente general de valor, puede convertirse en un soporte estratégico para el análisis de los procesos sociales. No sólo como historia colectiva o como biografía personal, sino también como variable cuya especificidad queda definida por el uso concreto al que se le destine. De este modo, las características operacionales de tal variable dependerán de la delimitación y la homogeneidad social de su ocupación por esos humanos que se «realizan», se «gastan» y se «relacionan» dentro de los límites de su tiempo vital.

Este tiempo de vida ha experimentado en el último siglo un impresio-

nante crecimiento paralelo al incremento de su coste de producción. La esperanza de vida en la sociedad industrial avanzada se ha duplicado en cincuenta años. En ese tiempo, los costes asociados a producción, mantenimiento y utilización de un humano se han multiplicado por un factor muy superior al 2. Basta comparar la energía por habitante/año consumida por un francés de principios de siglo con la de un estadounidense de los años ochenta.

Estas diferencias genéricas no son sino un indicio del incremento de «calidad vital» del tiempo de los humanos, entendida como adaptación efectiva del medio a las condiciones de posibilidad del desarrollo de los procesos humanos.

A ellas sería necesario añadir el continuo aumento del rendimiento del tiempo y de la energía dedicados a

la producción de esas condiciones y el crecimiento de la población al que ha dado lugar.

Pero con ser fundamentales todas esas transformaciones, quizá no tengan la presencia que aquella otra que es efecto, síntoma y resumen de todas ellas: la reducción proporcional del tiempo de vida dedicado a la producción de tiempo humano. Por producción de «tiempo humano» se entiende tanto la consecución de condiciones en las que la vida humana sea posible como tal (alimentos, espacios, energías, redes de comunicación, dispositivos de regulación...) como la «re»-producción de los propios humanos, dado que es indispensable (y hasta hace poco tiempo urgente) la reposición de los elementos humanos a lo largo del tiempo, debido a lo reducido de su período homeorréticamente estable.

Desde esta perspectiva desaparece la aparente contradicción entre economía doméstica como ámbito de la reproducción y economía formal como ámbito de la producción.

La incorporación de la mujer al mercado extradoméstico de trabajo es la lógica consecuencia de la disminución absoluta, pero sobre todo relativa, del tiempo de vida dedicado a la producción de humanos. A medida que el producto humano «terminado» va subiendo de precio, debido a que gran parte de sus incrementados cuidados y atenciones se van confiando a dispositivos extradomésticos (sistema sanitario, guarderías, escuela...) y a que el aumento de la esperanza de vida hace que para conseguir la reposición haya que tener menos hijos,

disminuyen paralelamente: la urgencia reproductiva, el tiempo de la madre dedicado a cada hijo y los medios familiares disponibles para soportar económicamente su crianza a precios de mercado crecientes.

Estas tres disminuciones impulsan a la mujer a insertarse en la producción extradoméstica de forma creciente. Al tiempo, la menor urgencia reproductiva posibilita que, mediante un retraso en el calendario de la maternidad, su preparación para ese mercado extradoméstico sea progresivamente equivalente o superior a la de sus coetáneos varones. Por ello se puede afirmar, con Carlos Moya, que asistimos a «la presencia de la última generación con síndrome patriarcal».

El creciente colectivo de trabajadores (masculinos + femeninos) que intentan acceder al dispositivo productivo extradoméstico se enfrenta a la contradicción, vivida individualmente como estafa, de que su preparación (superior en tiempo dedicado a ella que la de sus mayores) no les concede ventajas comparativas. Las causas son de dos tipos diferentes: por un lado, esa preparación se revela como frecuentemente innecesaria y como generalmente inadecuada y, por otro, los procesos sociales confieren una rigidez estructural a la ocupación de las posiciones que hace que la antigüedad sea un grado tanto si está formalmente reconocida como si no lo está.

En España se trabaja la mitad de horas por habitante que en 1974. Podemos decir por ello que, dejada la distribución de la ocupación a los elementos económicos y sociales que han

operado durante el período 74-84, la desigualdad de esa distribución es flagrante. El reparto de la ocupación es un proceso cuya interrelación entre factores está lejos de ser conocida con precisión.

El libro que aquí se presenta es el resultado escrito de un programa de estudio cuyo objeto fue el esclarecimiento de los efectos de los factores más relevantes en la configuración de la distribución del empleo en la población española del último decenio (75-85) y de los sistemas de reparto de trabajo ordenados estructuralmente.

### *Demografía y la dependencia en la juventud*

El trabajo de *Alvaro Espina* comienza resaltando la oposición entre los efectos en los grupos de edad que se observa entre la crisis del 29 y la que se inicia en 1973. En la primera, la situación de los adultos se vio severamente castigada por la depresión, mientras que para los «jóvenes adultos fue un período intenso y sugestivo». Como respuesta a la profunda quiebra vital que supuso sobre los trabajadores adultos la conmoción económica del 29, en Europa se establecieron dispositivos institucionales que minimizasen la segmentación del mercado, estabilizasen la ocupación de los empleos y dotasen de «seguridad social» a los trabajadores. El resultado de la puesta en acción de estos dispositivos por el Estado del Bienestar ha dado lugar, en Europa, a una respuesta a la crisis del 73 en la que la defensa del em-

pleo ha conllevado el bloqueo del ingreso de los jóvenes en el proceso productivo y la lentitud de respuesta a la crisis del conjunto del sistema, planteando el problema de la adecuación del marco institucional en el que se desarrollan las relaciones laborales.

Este tiempo de espera al que se fuerza a los jóvenes se ha visto acompañado (de una forma en la que no es sencillo atribuir el carácter de causa y el de efecto) de un sustancial aumento de la escolarización. Como consecuencia se ha producido un espectacular giro en la composición de la población activa según su nivel de estudios. Analizando las diferencias entre los jóvenes españoles y los de la CEE se observa una clara desigualdad, sobre todo en el grupo 15-19, que une a una menor tasa de escolarización una mayor proporción de los que ni trabajan ni estudian.

Ante esta situación, en la que queda en evidencia la peor posición de los jóvenes españoles respecto a sus coetáneos europeos, ¿qué pueden esperar los españoles de su recién estrenada democracia? Tras de una detallada y argumentada crítica a las perspectivas analíticas en términos neocorporativistas, se pasa a la exposición de la política gubernamental como una respuesta democrática a la solución de las dificultades de los jóvenes. En ésta se resaltan la necesidad del crecimiento y del apoyo a las nuevas iniciativas, removiendo obstáculos para la contratación temporal y a tiempo parcial, formando profesionalmente y ocupacionalmente a los buscadores de empleo, reduciendo de forma sustancial y continuada

la cotización empresarial a la Seguridad Social para los colectivos de jóvenes o parados de larga duración y, en general, procurando disminuir la cortadura existente entre los que tienen y no tienen un empleo.

Curiosamente, el trabajo de *Amando de Miguel* coincide en la comparación entre las dos crisis del 29 y del 73, que, junto con la de 1875, hacen coincidir «el inicio de un largo período de infortunio económico con el ingreso en una etapa política de mayor libertad». Entre 1931-35 y 1975-1983 se observan una serie de paralelismos en la evolución de las variables demográficas en las que se aprecia influencia de las crisis.

Importante caída de la nupcialidad, disminución del índice de sobrevivencia, reducción de la fecundidad total y de las casadas. Pero también son paralelas las evoluciones de aquellas variables que no se ven muy afectadas por estas depresiones económicas, tales como la tasa de letalidad total o infantil y la mortalidad por sobrepeso. Estos tres indicadores nos hacen ver que la crisis no es lo suficientemente grave como para cambiar su descenso secular, síntoma de la mejora de las condiciones de vida.

Para estudiar el efecto de la crisis sobre la igualdad espacial de esas condiciones de vida, se analizan los índices de prevalencia por provincias de la mortalidad infantil, de la fecundidad matrimonial y de la proporción de la población con estudios superiores.

Los tres indicadores expresan una convergencia entre los extremos y una difusión de las características de los

mejor situados, que deben interpretarse como la demostración del efecto de igualación territorial al que han dado lugar los dispositivos asistenciales del Estado durante la década de los setenta. Esto es tanto más importante cuanto que los estudios del Banco de Bilbao han puesto en evidencia que la distribución espacial de la renta ha aumentado las desigualdades interregionales en esos años.

El informe sobre la sesión de trabajo realizado por *Enrique Gil-Calvo* estructura los resultados de la discusión, planteando por separado los factores de demanda, de oferta e institucionales que influyen en la conformación del mercado de trabajo y dividiendo los efectos del proceso de ajuste en funcionales y disfuncionales. El comentario presenta una toma de postura en el debate sobre la importancia relativa del factor oferta de trabajo (aumento demográfico e incorporación de los jóvenes a la población activa). La comparación entre las pirámides de la población española de 1965 y de 1985 pone en evidencia la extraordinaria modificación de la estructura generacional en esos veinte años, de tal modo que de una situación de escasez relativa del grupo de edad 15-29 en 1965 se pasa a un exceso relativo en 1985. El estudio de tasas y cuotas de actividad centrado en el grupo 20-24 hace ver que el factor oferta puede explicar hasta un tercio del desempleo actualmente existente. Por otro lado, el análisis por sexo hace ver que en los grupos claves 20-24, 25-29 y 30-34, en la actual reproducción-incorporación al mercado de trabajo, las muje-

res ganan posiciones tanto en tasas, como en cuotas, como en valores absolutos respecto a los varones de su misma edad, con lo que no parece cumplirse la tan criticada expulsión de la mujer del mercado de trabajo.

### *Relaciones entre la educación y la ocupación*

El trabajo de *José Miguel Sánchez Molinero* cuestiona, desde la historia de la economía de la educación, su eventual carácter de nivelador de las desigualdades sociales. La exposición, entre escéptica y crítica, tiende a insistir en el credencialismo como explicación y en el nivel de estudios como un criterio simple, barato y socialmente respetable para realizar una discriminación estructuralmente inevitable.

Respecto a la influencia de los programas de formación y reciclaje profesional en la lucha contra el paro, y tras citar el fracaso que acompañó a los que se llevaron a cabo en Estados Unidos, se pasa a utilizar el modelo dual o segmentado del mercado de trabajo para poner en duda los beneficios de la educación como remedio contra la pobreza.

Se plantea la posibilidad de que estemos pagando los costes de una nueva revolución tecnológica.

El texto de *Emilio Lamo de Espinosa* comienza poniendo en entredicho la creencia de que las relaciones entre educación y empleo han sido siempre armoniosas; más bien al contrario, el crecimiento del sistema educativo en las dos décadas 60-70 es el producto del acorde entre creci-

miento de la demanda por presiones demográficas, el crecimiento de la oferta por el triunfo de las políticas keynesianas vía salarios sociales y su apoyo por el largo ciclo de expansión económica. Estos tres procesos han cambiado de signo durante los últimos años, con lo que el ajuste ha sido efímero y se puede esperar un aumento del desacuerdo por diversas causas.

Tras un argumentado toque de atención sobre la importancia del título como mediador privilegiado entre la educación y la sociedad, se pasa a comentar los datos sobre la ocupación de los titulados extraídos de unos trabajos de EDIS.

Una serie de conclusiones con tono polémico cierran esta aportación, defendiendo que va a ser el mercado de trabajo y otras variables extraeducativas lo que determinará el destino laboral de los jóvenes, y no el funcionamiento del sistema educativo.

A pesar de ello se opta de manera clara por aumentar el tiempo de educación, pues «tanto para los jóvenes como para la sociedad española en su conjunto, es incomparablemente más beneficioso que continúen estudiando en lugar de engrosar a los 17 años la masa de parados».

La política propuesta consistiría en incrementar la información sobre «salidas» profesionales, aumentar la proporción de estudios de ciclo corto, atender a una formación polivalente y potenciar las conexiones entre sistema productivo y sistema educativo.

*Julio Carabaña* empieza su informe de la discusión aclarando que es partidario de una sociedad con la mayor productividad posible, y que como es

improbable que se dé una tasa de acumulación tal que permitiese acabar con el paro sin mengua de productividad, le parece «muy digna de consideración esa alternativa, que de tan poco crédito goza, y que consiste en reducir el tiempo de trabajo». De las dos opciones genéricas, reducción «simultánea» (reducción de la jornada laboral) y reducción «sucesiva y desigual» (reducción del período de la vida dedicado al trabajo o aumento de la rotación en los puestos), opta con claridad por la simultánea, dado que aumenta la solidaridad, disminuye el paro, aprovecha mejor las fuerzas y los talentos y disminuye la competitividad.

El informe hace referencia al papel de la función pública como ejemplo de credencialismo, a la discusión sobre si es pertinente o no reducir el gasto público en Universidad y a la adecuación de los contenidos de la educación con su uso en la «actividad». Esta adecuación se discutió tanto en referencia a los títulos universitarios (planes de estudio, duración del ciclo, habilitación profesional, oferta...) como en alusión a la Educación General y su capacidad para formar ciudadanos adaptados o adaptables a las transformaciones socio-económicas en curso.

Según el cronista, la línea del debate parecía aceptar implícitamente el método de reparto de trabajo sucesivo y desigual que, aumentando la competitividad entre los trabajadores, disminuyendo los costes del factor trabajo y aumentando el beneficio empresarial, presuntamente, aumenta-

ría en una fase posterior la inversión y el empleo.

El sistema económico busca en la educación una efectiva disminución de los costes laborales por dos sistemas aparentemente contradictorios: «la producción de todos y sólo los especialistas necesarios» que abaraten la integración laboral, y si el paro hace esto imposible, entonces «aspira a un hombre sin atributos en la idea de que todo bagaje es un lastre cuando suena el grito de sálvese quien pueda... de ahí su preferencia revelada por el segundo sentido del término "reparto", que es al cabo el actualmente en vigor».

### *Crisis, transformación tecnológica y empleo*

Luis Angel Rojo, tras enumerar los factores que influyen en el nivel de empleo de una economía, analiza la sucesión de efectos de un fuerte encarecimiento relativo de los costes-trabajo. Así, la elasticidad precio de la demanda de trabajo es negativa y sólo adquiere su verdadero valor con el paso del tiempo, a medida que los procesos de reestructuración de la demanda, de reorganización e inversión empresariales y de innovación tecnológica hacen aflorar sus verdaderos efectos. El ajuste posterior será más duro cuanto más rígido sea el funcionamiento del mercado de trabajo en cuanto a la amplitud del abanico salarial por sectores, empresas y categorías profesionales, en cuanto a los costes de despido y en cuanto a las trabas a la contratación temporal y a tiempo parcial.

Estas rigideces dejan dañadas las economías en su capacidad de recuperación sin inflación y de creación de empleo a largo plazo.

En Occidente han descendido los requerimientos de trabajo por unidad de producto industrial durante el período 1973-1984. En Estados Unidos ha representado el 19 por 100; en Europa, un 28 por 100, y en España, cerca del 50 por 100. Estos importantes descensos se han realizado mediante reducciones y sustituciones de empleo, de tal modo que puede afirmarse que la transformación ha sido debida a factores económicos derivados de las rigideces institucionales y no a la presión de las innovaciones tecnológicas, por mucho que exista un soporte tecnológico que haya hecho posible ese cambio. Desde esta perspectiva, «el futuro del empleo y el paro sólo podrá despejarse si los ajustes necesarios no se rehúyen con políticas defensivas que son costosas, inútiles y perjudiciales a largo plazo».

*Eduard Punset* asocia las dificultades de adaptación a la crisis con la precariedad y el abandono de la Enseñanza General Básica y con la ausencia de una reforma gerencial, financiera y operativa en la política científica y de investigación. En general, con el olvido del capital humano, que es el elemento crucial de todo cambio tecnológico. Es la rigidez de las personas como elementos de capital y la esclerosis arcaizante en el manejo de la información lo que hace que se desaprovechen las innovaciones, porque no se dan las condiciones de su utilización racional.

### *Seguridad Social y economía sumergida*

*Ignacio Cruz Roche* plantea el efecto negativo para el empleo que tiene el sistema de financiación de la Seguridad Social, en el que la división entre cotización a cargo de la empresa y a cargo del trabajador es artificial y en el que la proporción de los costes con cargo a los presupuestos generales, a pesar del importante crecimiento de los últimos años (1973, 5,3 por 100; 1983, 17,1 por 100), dista aún mucho de la media de la CEE (1980, 36,7 por 100).

El paso de un sistema de base tarifada a la cotización por un concepto próximo al salario real y el aumento de las bases máximas (sobre todo en 1983, 21,7 por 100, y 1984, 14 por 100) va paliando los efectos discriminadores en favor de las empresas con salarios más altos, que suelen ser poco intensivas en mano de obra. Por otra parte, en el cuatrienio 1980-1983 las cotizaciones han contribuido a la elevación del coste laboral por persona en mayor medida que los salarios netos.

La producción legal no declarada se considera, en el texto de *Santos Ruesga*, como un fenómeno nuevo y defensivo frente a la presencia reguladora del Estado en la vida económica. La crisis, el aumento de la presión fiscal, la competencia de los nuevos países industrializados, el encarecimiento del factor trabajo, las restricciones del mercado laboral y, por parte del receptor de renta-consumidor, la necesidad de mantener los niveles de consumo alcanzados en el pasado o la subsistencia ante la im-

posibilidad de obtener recursos monetarios en la esfera oficial de la economía, colaboran al crecimiento de la economía no observada. El bloqueo que el mercado de trabajo opone a la incorporación de los jóvenes se traduce en una alta participación de éstos en actividades que transgreden las reglamentaciones no sólo fiscales o de Seguridad Social, sino también de jornada y salario mínimo. Por último, se hace referencia a las transformaciones culturales juveniles en parte como causa y en parte como efecto de los cambios aludidos.

En el comentario sobre la sesión de trabajo, *Gregorio Rodríguez Cabrero* apunta los elementos diferenciales de la crisis española y los efectos de segmentación a los que está dando lugar, extendiendo y profundizando la desigualdad.

La petición de flexibilidad se identifica con el abaratamiento del salario neto y social y con la transformación de la estabilidad en precariedad, con lo que la reducción de los costes del factor trabajo nos aproximaría a los países menos desarrollados.

Al margen de la variedad de situaciones que se engloban bajo el no muy acotado epígrafe de la «Economía sumergida», se incluyen en ella empresas que aprovechan la situación para obtener cuantiosos beneficios, sacrificando toda posibilidad de innovación tecnológica desde la que poder competir a medio plazo. De este modo se crea un mercado de trabajo secundario precarizado, con duras condiciones laborales y sociales y sin posibilidades de elección frente al dilema de trabajar o no trabajar.

### *Reparto 1: flexibilidad, rotación laboral y mercado secundario*

La flexibilización se convierte en una solución fetiche ante la evidencia de la incapacidad de los sistemas económicos europeos para resolver con celeridad y eficiencia los problemas con los que «la crisis» les enfrenta. La extraordinaria polisemia del término y la variedad de los procesos a los que se aplica no concuerda con el tópico de la discusión sobre los costes de despido al que se ve reducida en España. *Luis Tobaría* reflexiona sobre el sentido del concepto desde tres enfoques alternativos para el estudio del mercado de trabajo. Desde la teoría neoclásica, al considerar irrelevante la relación social entre patrono y obrero, la flexibilidad haría referencia a la eliminación de trabas a los ajustes a la baja de salarios y de volumen de trabajo contratado. La teoría marxista se centra en la consideración de la relación laboral como una relación social conflictiva, cuyo fin es la conversión de la fuerza de trabajo en trabajo efectivo. La flexibilidad sería la característica de un sistema de extracción que facilitase al máximo la conversión en trabajo efectivo y, por ello, la productividad de la fuerza de trabajo contratada. Hay que tener en cuenta que el reparto de los beneficios no es independiente de la intensidad de esa conversión. Desde la perspectiva institucionalista se da un proceso histórico de paulatina conversión de un mercado de trabajo unitario (semejante al secundario actual) a un mercado dual (con progresiva presencia del segmento primario). Ese proceso ha finalizado una de sus fases



y, para adaptarse, debe transformar los criterios de superespecialización por una «especialización flexible» o flexibilidad estructural de los trabajadores, la maquinaria y la organización.

Por otra parte, históricamente han sido los empresarios los que han necesitado fomentar la estabilidad laboral para reducir los costes derivados de la excesiva rotación de sus plantillas, y para evitar los conflictos.

Respecto a la influencia de los costes de despido en la retracción a contratar, se estudian las condiciones en las que esto se produce, llegándose a la conclusión de que esto sólo influye en el sector secundario, ya que en el primario el desgaste natural de la plantilla puede ser un instrumento suficiente para realizar el ajuste. La conclusión es que la flexibilidad, en el sentido de reducción de las trabas al despido, es probable que no aumente la productividad y que empeore y precarice las condiciones de trabajo, no dando lugar a una mejor distribución del empleo, salvo quizá en las empresas pequeñas del sector secundario.

La evolución del marco legislativo que regula la contratación laboral queda sintéticamente expuesta en la aportación de *Felipe Sáez*.

Se pone en evidencia el hecho de que el trabajo ha sido un factor cuasifijo en la España de las últimas décadas. A pesar de que ha aumentado la semejanza con la mayor parte de los países industrializados, en general, sus legislaciones continúan siendo más flexibles.

De los datos expuestos parece deducirse un continuo crecimiento en el

grado de rotación del mercado en los últimos años. Las Oficinas de Empleo son utilizadas por las empresas como cauce de reclutamiento de personal eventual.

Este personal se convierte en fijo en un 25 por 100 al acabar sus contratos temporales, salvo los jóvenes, que se estabilizan en mucha menor proporción.

*Lluís Fina* sistematiza la discusión sobre los efectos de la flexibilización en la creación de empleo. Distinguiendo inicialmente entre la des-regulación del mercado y su re-regulación con el fin de que funcione de la manera más eficiente posible, sin que ello comporte pérdidas de equidad. A partir de aquí se divide el tema en dos partes.

La primera alude a la flexibilidad de los salarios en los planos macro y microeconómico. En el campo macro se recuerdan los argumentos keynesianos para poner en cuestión los efectos beneficiosos de una importante bajada de los salarios reales, resaltando la asimetría entre los efectos de los aumentos y las disminuciones de los salarios, y respecto a la incorporación de tecnología se defiende que no hay cualquier combinación de trabajo-maquinaria que pueda dar lugar a productos competitivos, y, además, es impensable obtener productos idénticos con tecnologías sustancialmente distintas.

Por este motivo se recomienda una «moderación moderada» de los salarios que ajuste el mercado sin producir efectos contrarios a los buscados.

La cuestión del abanico salarial es

compleja por motivos sociales, ya que los márgenes entre los que se mueven las diferencias de sueldos son un factor clave de la autoidentificación de los trabajadores, y la homogeneidad de los salarios ha constituido uno de los principales elementos impulsores del cambio estructural de las sociedades más desarrolladas. En cualquier caso, en épocas de alto paro, será insensato abandonar deliberadamente actividades en las que alguien esté dispuesto a trabajar.

La segunda hace referencia a la flexibilización del empleo; ésta se reduce frecuentemente a la reducción de los costes monetarios que para las empresas comporta el despido. En la discusión se avanzó en el análisis de los hechos que muestran que el mercado de trabajo es mucho más flexible de lo que suele afirmarse. En estas condiciones, el interrogante que surge desvela la profundidad social y política de la insistencia en flexibilizar. La exposición de las «corrientes de opinión» escéptica, des-reguladora y re-reguladora supone una sistematización de las posiciones en liza.

La necesaria equiparación de la normativa española con las del entorno (al asemejarse las condiciones políticas), la precarización y segmentación del mercado, la irresponsabilidad de dejar a una generación sin experiencia laboral, los mercados secundarios tecnificados y las diferencias sustanciales entre grandes y pequeñas empresas, respecto a los efectos de una normativa homogénea respecto a despidos, fueron otros tantos temas de debate a lo largo de la sesión que se comenta.

### *Reparto 2: acortamiento del período de vida dedicado al trabajo*

*Antonio García de Blas* comenta las preferencias expresadas en España y la CEE sobre disminución del tiempo de trabajo, entre las que destacan las incompatibilidades y el adelantamiento de la edad de jubilación.

Sin embargo, los analistas están de acuerdo con los propios ancianos en que esa solución no es acertada, aunque por diferentes motivos. Para los técnicos es una vía ruinosa, dada la estructura demográfica; para los afectados es una segregación y una condena social y vital.

El alargamiento de la escolarización a través de las enseñanzas medias sólo consigue un efecto momentáneo, ya que los flujos de paso al mercado de trabajo se restablecen tras la perturbación, y aunque para los empresarios supone un cierto abaratamiento de los costes directos de formación, para la economía en general el efecto es el opuesto.

De la contrastación de los datos disponibles se deduce que las medidas de reducción de la oferta de trabajo (alargamiento de la escolarización y adelantamiento de la edad de jubilación) no crean empleo y, por el contrario, tienen efectos negativos sobre el equilibrio financiero de las administraciones públicas.

Por ello se recomienda crear una enseñanza continua a partir de la EGB para adecuar mejor los conocimientos a los requerimientos de las empresas. Igualmente se trata de flexibilizar la jubilación en tiempos y ritmos para generar empleos a tiempo parcial que

aprovechen la experiencia acumulada por los trabajadores.

En el comentario de *José Ramón Lorente* se pone en evidencia que el significativo descenso de la edad «real» de jubilación no ha dado lugar a un reparto de trabajo, sino a amainar la conflictividad social que podría haber producido la reconversión industrial. Los datos aportados ponen de relieve que más del 95 por 100 de las jubilaciones anticipadas han implicado la amortización de los puestos de trabajo. El impresionante crecimiento de las nuevas pensiones por invalidez ha representado la aplicación *de facto* de una singularísima política de jubilaciones anticipadas, agravada en su excepcionalidad por el tratamiento fiscal dado a estas pensiones y por la frecuente inmersión de los «inválidos anticipadamente».

El envejecimiento de la población española y la crisis han puesto en peligro el pacto intergeneracional implícito en la financiación de nuestro sistema de Seguridad Social, de tal modo que no faltan voces que piden que se retrase la edad obligatoria de jubilación con plenos derechos pensionables a corto plazo.

Según el comentarista, no cabe esperar de ningún tipo de política de reparto de trabajo un impacto significativo sobre la evolución del desempleo, porque en los períodos recesivos no se pueden acelerar las tendencias históricas a la reducción de jornada o al acortamiento de la vida activa, y porque es difícil financiar dichas aceleraciones sin incidir negativamente sobre el funcionamiento del sistema económico. Por ello parece más reco-

mendable tender a fomentar los contratos de relevo, que, amén de sus ventajas económicas, mejoran el clima laboral al consistir en acuerdos entre empresarios y trabajadores.

### *Reparto 3: reducción de la jornada laboral*

Para *José Luis Malo de Molina*, la virtualidad como solución de la aceleración de la tendencia secular hacia la reducción del tiempo dedicado al trabajo depende de las causas que hayan motivado el desempleo.

Si el diagnóstico atribuye el paro a un rápido ritmo de incorporación de la tecnología, con su carácter fuertemente ahorrador de trabajo, y, de forma exógena, a la evolución de los precios relativos, entonces se podría defender la reducción de la jornada para aumentar la tasa de ocupación, pero los hechos no parecen sostener este diagnóstico.

Para que la reducción de jornada fuese rentable desde el empleo no deberían aumentar los costes laborales por unidad de producto, ni ser absorbidos por crecimientos de la productividad; debería ser producto de un acuerdo internacional, debería evitar la propagación indiscriminada por «efectos demostración» y dependería crucialmente de la magnitud relativa de los costes de ajustes del empleo.

Dadas las dificultades de cumplir con todas las condiciones antedichas, la estrategia de reparto del empleo a través de la reducción de la jornada laboral no parece que pueda ser planteada como una solución al problema del desempleo.

Respecto a las horas extraordinarias, su reducción tendría que asociarse a una flexibilización de la contratación temporal para no disminuir la capacidad de adaptación de las empresas a las fluctuaciones de la demanda. En cuanto a la eliminación de las restricciones del empleo a tiempo parcial para reducir el tiempo medio de trabajo, sus efectos aumentan la ocupación, pero no disminuyen el paro, ya que permite el surgimiento de una demanda específica que no se produciría de mantenerse el carácter único de la jornada ordinaria.

Por tanto, las medidas de reparto de trabajo no constituyen un sustituto eficaz de las medidas de ajuste del mercado basadas en la moderación de los costes laborales y en la flexibilización global de las formas de contratación.

Pero, al margen de los análisis, la evolución de la reducción de la jornada en España se caracteriza por una considerable aceleración en el período 1973-1984, dada la atípica configuración de la que se partía.

La postura de los empresarios es expuesta por *Julio Sánchez Fierro*. Los elementos que influyen en la situación actual son: un sistema fiscal que desanima la actividad empresarial, unas cotizaciones empresariales a la Seguridad Social desproporcionadas respecto a las de la CEE, una legislación laboral llena de rigideces, una política de gasto público desmedida e ineficaz y, mediante el fomento de la economía encubierta y las subvenciones descoordinadas y superpuestas, una degradación del funcionamiento de la economía.

A pesar de todo esto, los empresarios están haciendo un gran esfuerzo de contratación. Aunque esas contrataciones recaen mayoritariamente sobre los jóvenes, la evolución demográfica indica que hasta los primeros noventa no se pueden esperar efectos importantes sobre su tasa de ocupación.

La referencia a las posturas de los organismos internacionales (OIT, OCDE, CEE) recuerda las dificultades, llegando a la conclusión que «de los posibles instrumentos para el fomento del empleo, el más costoso y menos deseable es el de la reducción de jornada».

Para mejorar la situación laboral de los jóvenes es necesario transformar las relaciones entre educación y empleo. La formación y el reciclaje profesional deberán replantearse, contando con la colaboración de los interlocutores sociales, mediante la creación del Consejo General de la Formación Profesional. Se hace imprescindible aumentar la cultura tecnológica general y específica, dar una formación polivalente más conectada con la realidad económica. Es recomendable otorgar el debido reconocimiento a la actividad empresarial, fomentar las vocaciones empresariales entre los jóvenes, apoyar la creación de escuelas de personal directivo, en la línea del plan de formación para hijos de empresarios elaborado por la CEOE, bajo los auspicios de la OIT.

La postura de la UGT es defendida por *José María Zufiaur*, planteando que el paro tiende a golpear donde el tejido social es más débil y aumenta progresivamente de duración, sin que

nadie se atreva a vislumbrar una mejoría. La promesa de que la disminución de los costes del trabajo disminuiría la inflación y aumentaría el empleo no se ha cumplido. Ahora se pretende añadir una flexibilidad que es una desregulación de la relación laboral y el establecimiento del «empleo a la carta», cuyo efecto real es una mayor segmentación del mercado de trabajo. Por ese camino se llegaría a la posición del caballo descrita por Leontief: «incapaces de competir con los tractores, los caballos terminarían perdiendo su trabajo aunque estuviesen dispuestos a trabajar sin comer».

Se hace imprescindible la solidaridad entre trabajadores y parados, transformando la reivindicación de «trabajar menos para vivir mejor» en «trabajar menos para trabajar todos».

Reflejando las ideas centrales de la reflexión sindical, se afirma que la reducción de jornada implica una política activa de solidaridad y que debe ser drástica, generalizada, negociada y flexible, acompañada de una reorga-

nización estructural y que no puede desentenderse de la elevación de los costes unitarios, para lo que necesita de una aportación o ayuda del Estado y del sacrificio salarial de los trabajadores en activo.

Esta última condición, a la que, lógicamente, se oponen muchos trabajadores, es necesaria para que la reducción de jornada traspase las fronteras del eslogan y se convierta en una auténtica vía de redistribución del trabajo.

La introducción del libro y el informe de la última sesión corren a cargo del propio autor de esta reseña, y sus contenidos se dedican a proponer los temas de estudio, la forma para realizar los debates y a evidenciar la dificultad de un acuerdo entre los llamados interlocutores sociales, dado que no se produce de hecho la representación de los sectores afectados negativamente por el sistema de reparto de trabajo «realmente existente».

Luis GARRIDO

## Regulación y flexibilidad del trabajo

ROBERT BOYER (dir.)

### La flexibilidad del trabajo en Europa

(Un estudio comparativo de las transformaciones del trabajo asalariado en siete países, entre 1973 y 1985)

(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986)

#### *Estructura de una investigación*

En este libro se recoge una investigación de la Federación Europea de

Investigación Económica (FERE) sobre el *impacto de la crisis económica en las formas de organización económica y social* de varios países euro-

peos y sobre la *capacidad de reacción de Europa occidental* a la nueva situación económica.

Este análisis es el primero de una serie que la FERE impulsa, por ejemplo, sobre los mecanismos económicos y financieros que señalan el lugar de Europa en la economía mundial, sobre la reestructuración de los sistemas productivos o sobre los nuevos modos de regulación de los sistemas económicos nacionales e internacional. El equipo plurinacional que entre 1982 y 1985 realizó la presente investigación estuvo coordinado por Robert Boyer.

El enfoque histórico, el análisis institucional, la elaboración estadística y la modelización económica han sido aplicados por los autores de este estudio a las *transformaciones recientes de la relación salarial en Europa*. Este aspecto de las relaciones económicas es clave de la evolución reciente por su *lugar central* en la estructura económica y social, por la incidencia en él de la crisis económica (paro, flexibilización y otras políticas de empleo) y por su papel activo en la configuración de unas nuevas relaciones industriales y del lugar de Europa entre las economías más desarrolladas.

La exposición de esta investigación se organiza en *dos partes*: I) que estudia la evolución de la relación salarial en *siete* países miembros de las Comunidades Europeas (pp. 23-240), y II) que, en base a la evolución anterior, analiza la *situación de Europa*, entre la decadencia y la recuperación, entre la segmentación y la solidaridad en las relaciones laborales y económicas, e indaga las *posibilidades* que Eu-

ropa tiene para desarrollar un modelo coherente de recuperación y desarrollo económico (pp. 243-357).

La primera parte se abre con un capítulo de síntesis redactado por Robert Boyer, y la desarrollan Pascal Petit (Francia), Terry Ward (Reino Unido), Miceal Ross (Irlanda), Geert Dancet (Bélgica), Luis Toharia (España), Enrico Wolleb (Italia) y Gerhard Leithauser (República Federal Alemana). La segunda parte está a cargo del coordinador del trabajo, Robert Boyer.

#### *La regulación de la economía*

Esta investigación tiene, pues, por objeto las formas de regulación de la economía y las relaciones laborales en Europa occidental. Estas formas y relaciones son fruto del largo *período de acumulación y crecimiento posterior a la II Guerra Mundial*, y se han visto sacudidas por la *crisis económica reciente*. El *régimen de acumulación* instaurado en Europa occidental se caracteriza por la compatibilidad relativa entre una sustancial renovación de los medios de producción y una extraordinaria expansión de los medios de consumo (cfr. las pp. 28 y ss.). Esta coherencia en los cambios en la producción y el consumo se alcanza por la *regulación*, o «proceso dinámico de adaptación de la producción y de la demanda social que resulta de la conjunción de ajustes económicos asociados a una configuración dada de las formas institucionales» (pp. 29-30). La simbiosis entre el *régimen de acumulación* y la forma de la regulación rige el modo de desa-

rollo. Dada la lógica mercantil y capitalista del sistema económico, el éxito de la regulación se medirá por su aptitud para *orientar y canalizar el proceso de acumulación*, y para *contener los desequilibrios* que tienden a generarse.

Por ello, el análisis de la regulación trata de descubrir qué nexos se establecen entre producción y el consumo. Las *formas* que en el capitalismo toma la regulación varían históricamente, y distintas son las *regularidades económicas* y las *formas institucionales* correspondientes<sup>1</sup>. «La regulación en tanto que conjunción de los mecanismos que concurren en la reproducción de conjunto a partir de las estructuras económicas y las formas sociales en vigor»<sup>2</sup> se halla estrechamente asociada al *régimen de acumulación*, o «conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, esto es, que permiten absorber o distribuir en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen en permanencia

del propio proceso»<sup>3</sup>. Estas *regularidades* conciernen: i) al tipo de organización de la producción y de relación de los asalariados con los medios de producción; ii) al horizonte temporal de valorización del capital y a los principios de gestión; iii) a la distribución del valor que permite la reproducción dinámica de las diferentes clases o grupos sociales; iv) a la composición de la demanda social que valida la evolución tendencial de las capacidades de producción, y v) a los modos de articulación con las formas no capitalistas.

Las *formas estructurales e institucionales* codifican las relaciones sociales fundamentales. En relación al sistema económico, al régimen de acumulación y a la regulación económica, las formas estructurales institucionalizan las formas de la restricción *monetaria*; las configuraciones de la relación *salarial*; las formas de la *competencia*; las modalidades de adhesión al régimen productivo, comercial y financiero *internacional*, y las formas del *Estado*.

El *modo de regulación* es el conjunto de procedimientos y comportamientos individuales y colectivos que tienen la triple finalidad de reproducir las relaciones sociales fundamentales a través de formas institucionales históricamente determinadas de sostener y guiar el régimen de acumulación vigente y de asegurar la compatibilidad dinámica de las decisiones descentralizadas, sin necesidad de que los agentes económicos interioricen los principios de compatibilidad del siste-

<sup>1</sup> La «escuela» de la regulación tuvo uno de sus hitos mayores en la obra de Michel AGLIETTA (1976), *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de Estados Unidos*, Madrid: Siglo XXI de España Editores, 1979. El texto de Aglietta, organizado en una parte sobre las leyes de la acumulación y otra sobre las leyes de la competencia, puso de relieve cómo la *producción de masas* se convierte en *consumo de masas* gracias al establecimiento de *reglamentaciones* que vinculan el movimiento de los salarios y la norma de consumo al de la productividad. Se comprenderá que, como lo señalara entonces Michel Aglietta, una teoría de la regulación sea una *alternativa* a la teoría del equilibrio general.

<sup>2</sup> Robert BOYER (1986), *La théorie de la régulation. Une analyse critique*, París: Editions La Découverte, p. 30.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 46.

ma. El ajuste global de la producción y de la demanda social, de la distribución de la renta y de los flujos financieros resulta de la yuxtaposición de mecanismos parciales, imperfectos y retardados, más que de la coherencia acabada que supone la teoría del equilibrio general.

La introducción del tiempo y de las instituciones, de la historia, confiere *realismo* a la teoría. Y permite la *periodización*: con el régimen de acumulación cambiará el tipo de regulación. *La acumulación extensiva y la regulación competitiva es sucedida por la acumulación intensiva y la regulación administrada o monopolista.*

#### *Las relaciones de trabajo y salariales*

Entre las diferentes formas estructurales, las *relaciones salariales o condiciones jurídico-institucionales que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo* son particularmente importantes: en tanto que relación productiva, por el peso del trabajo asalariado en el conjunto de la actividad, como modo que vincula la producción y la distribución. De ahí la centralidad de la relación salarial en la regulación económica. De ahí el interés, genérico y para la teoría de la regulación, de la investigación que presentamos sobre *La flexibilidad del trabajo en Europa*.

El vínculo peculiar entre las formas de actividad y normas de producción y las formas salariales y normas de consumo propias al régimen de acumulación intensiva y de regulación salarial ha sido designado por la teoría de la regulación con el vocablo *fordismo*. A diferencia de lo que es pro-

pio a la acumulación extensiva y al taylorismo, *el fordismo y la regulación administrada instituyen el crecimiento de las rentas laborales a través de una práctica indexación de los salarios en relación a los precios de consumo y al aumento de la productividad.*

En la teoría de la regulación, el circuito económico se cierra con ayuda de las formas institucionales que vinculan el consumo a la producción, y en ello la relación salarial tiene un papel decisivo. Las *relaciones salariales* se componen de las formas de organización del proceso de trabajo, de jerarquía de las cualificaciones, de movilidad de los trabajadores, de determinación del salario directo e indirecto, y de utilización de las rentas salariales. Las específicas formas de vinculación entre la producción y el consumo a través de los modos contemporáneos de los componentes antes citados de la relación salarial, y que se simbolizan bajo el término fordismo, han entrado en *crisis*. Las recientes dificultades económicas han repercutido en las formas de acumulación y de regulación y, en un modo muy primordial, en las relaciones de trabajo. Al socabarse el fordismo se desmenuzan las formas de las relaciones salariales correspondientes: de ahí la conveniencia y la oportunidad del estudio de la flexibilización del trabajo.

Los *límites de la acumulación intensiva y de la regulación administrada* se deben a su mismo desarrollo y maduración: la producción en serie exige mercados de dimensiones mundiales; las innovaciones en la producción y el consumo se alejan de las formas de la producción estandariza-



da; el recurso a equipos altamente especializados que diversifican y parcelan los puestos de trabajo hace que la ampliación de la organización del trabajo resulte contraproducente; y, finalmente, el fordismo acarrea costes sociales crecientes. El desarrollo del fordismo supuso una fuerte alza de la capitalización y una posterior desaceleración de la productividad del trabajo, que puede llegar a crecer menos que los salarios.

El *círculo virtuoso de crecimiento* de posguerra (con el fordismo y su peculiar cierre del circuito producción/consumo, y su engranaje entre el crecimiento, la producción, el salario real y el empleo) entrará en crisis. De donde se deducen los niveles extraordinarios de paro y el deterioro del poder negociador de los trabajadores, o la sustitución de la preponderancia del mercado nacional por la lógica de la competitividad. *Cambiarán, se flexibilizarán los componentes de la relación salarial* y, por extensión, del mercado de trabajo. La nueva flexibilidad de la producción y del trabajo se puede apreciar como adaptabilidad de la organización productiva; aptitud de los trabajadores para cambiar de puesto; debilidad de las restricciones jurídicas que regulan el contrato de trabajo; sensibilidad de los salarios a la coyuntura económica, y posibilidad de modificar o sustraerse la fiscalidad y gastos sociales (páginas 282-285).

### *La flexibilidad del mercado de trabajo en la CEE*

En la primera parte de la investigación, Robert Boyer y su equipo se

plantearon las siguientes cuestiones (cfr. pp. 24-25 y 49):

— ¿Qué *cambios* se habían producido en los aspectos económico e institucional atinentes al mercado de trabajo?

— ¿Cuáles son los *motivos* explicativos de dichos cambios (la intensificación de la crisis internacional, los límites mismos de las relaciones laborales establecidos tras la II Guerra Mundial, la orientación de las políticas nacionales)?

— Aun siendo común la búsqueda de una mayor flexibilidad en los mercados de trabajo, ¿qué formas específicas toman las respuestas *nacionales* a la crisis?

— La estrategia de flexibilización, ¿revela la *decadencia* de la relación salarial anterior?, ¿define una *nueva* configuración de las relaciones industriales capaz de favorecer una salida de la crisis?, contribuye a reabsorber el *paro*?

En el análisis de los casos nacionales se observan unas formas y unas aptitudes muy diversas de los siete países investigados para introducirse y participar en el círculo virtuoso del crecimiento fordista. Pascal Petit, en su capítulo «Luces y sombras del Estado frente a la relación salarial» (páginas 51-87), señala la preeminencia en *Francia* de las intervenciones del Estado, y la clara tendencia a la institucionalización de las relaciones salariales en este país. Francia es ejemplo de eficaz adaptación del modelo fordista (indiciación de salarios, reparto de los aumentos de productividad, desarrollo de la cobertura social) y de

actuación del Estado como agente central de las relaciones de trabajo.

En el *Reino Unido*, la fábrica del mundo en el siglo XIX, la fortaleza de la organización sindical por oficios limitó el pleno desarrollo del fordismo y la modernización de la estructura económica que compensara la precoz desindustrialización. Terry Ward, con su contribución «De la crisis acuciante a la ruptura de las relaciones industriales desde 1973» (pp. 89-115), analiza en detalle estos aspectos. *Irlanda* es el objeto del capítulo redactado por Miceal Ross, «Instituciones-tipo, pero una dinámica económica original» (pp. 117-132). La inspiración británica del sistema jurídico de relaciones laborales se compagina aquí con el retraso de la industrialización y con el crecimiento extravertido.

El caso de *Bélgica*, estudiado por Geert Dancet en «Contractualización salarial y competitividad: de la sinergia al conflicto» (pp. 133-160), es el de un país abierto donde una densa codificación de la relación salarial fue compatible con el mantenimiento de la competitividad y un cierto auge en la división internacional del trabajo. *España* es investigada por Luis Toharia en «Un fordismo inacabado, entre la transición política y la crisis económica» (pp. 161-184). Tras la paradójica transición del viejo corporativismo del franquismo al nuevo corporativismo de los pactos y acuerdos de la democracia se halla el no menos paradójico crecimiento económico basado en el desarrollo de ramas de producción típicamente fordianas y de la subsecuente producción y consumo de masas sin un compromiso fordiano

explícito. Pero sobre este caso habremos de volver.

Enrico Wolleb, con su aportación «De la institucionalización tardía a la desvirtuación» (pp. 185-217), señala que en *Italia* la expansión del consumo de masas se adelantó sustancialmente a la institucionalización de relaciones salariales de orden fordista. La codificación precederá en poco a una crisis económica que, al hacer aparecer las garantías al trabajo como rigideces, dejará paso a su flexibilización.

La *República Federal Alemana* es objeto del análisis de Gerhard Leithauser en el capítulo «Flexibilidades... y, sin embargo, crisis» (páginas 219-245). El principal modo de organización de la relación salarial en la RFA son los convenios colectivos de carácter descentralizado. La institucionalización pública de la relación salarial es escasa, lo que, al lado de la discreción del Estado en el proceso de negociación de los convenios, explica la mayor flexibilidad de las relaciones laborales en la RFA. El mixto de principios y relaciones fordistas y mecanismos pre y postfordistas permitió quizá a este país soportar la crisis mejor que otros.

Los siete países cuyas evoluciones de los sistemas de relaciones laborales en los tres últimos quinquenios han sido analizadas por los economistas de la FERE en este estudio pertenecen a la CEE. La tarea podría extenderse a los cinco restantes y a otros países de Europa occidental, siendo así que estas noticias nacionales como las que se incluyen en *La flexibilidad...* resultan de un interés extraor-

dinario<sup>4</sup>. El análisis de las relaciones laborales de Estados Unidos<sup>5</sup> y del Japón<sup>6</sup> ayudará a perfilar este aspecto crucial de la estructura económica de

los países capitalistas avanzados<sup>7</sup>.

*Abundando sobre el análisis de la evolución económica reciente de España*

<sup>4</sup> De las amplias bibliografías nacionales hoy disponibles, una excelente selección de títulos viene siendo publicada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España en las colecciones de libros «Economía del Trabajo», «Historia Social» e «Informes».

<sup>5</sup> El caso de Estados Unidos suscitó la investigación de Michel AGLIETTA (1976), *Regulación...*, op. cit. Sobre las relaciones salariales y el mercado de trabajo en aquel país, véanse, en una línea complementaria, los textos recogidos por Michael J. PORE (ed.) (1979), *Unemployment and inflation. Institutional and structuralist views*, White Plains, N. Y.: M. E. Sharpe, y el estudio de David M. GORDON, Richard EDWARDS y Michael REICH (1982), *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986. Ampliando la temática, véase la obra de Samuel BOWLES, David M. GORDON y Thomas E. WEISSKOPF (1983), *Beyond the waste land. A democratic alternative to economic decline*, Nueva York: Anchor Press. Michel AGLIETTA ha vuelto sobre sus pasos en su contribución «Etats-Unis: persévérance dans l'être ou renouveau de la croissance?», en Robert BOYER (dir.) (1986), *Capitalismes fin de siècle*, París: PUF, pp. 33-66. Esta última obra es, por su temática y momento, complementaria de la que aquí reseñamos. Además del estudio ya citado, en ella se hallarán otros sobre Francia (Hugues Bertrand), sobre Chile (Carlos Ominami), sobre Venezuela (Ricardo Hausmann y Gustavo Márquez), sobre el régimen internacional (Jacques Mistral) y sobre la división internacional del trabajo y las diversidades del fordismo periférico en el Sur (Alain Lipietz).

<sup>6</sup> El caso del Japón reviste especial interés objetivo e intelectual. En efecto, el desarrollo económico y las relaciones laborales presentan notorias diferencias y sorprendentes convergencias con los de Europa occidental y EE. UU. También la investigación económica japonesa de las relaciones de trabajo y de la regulación de la economía, siendo original, está coincidiendo con la occidental.

La contribución española al análisis de *La flexibilidad...* estuvo a cargo de Luis Toharia. Su investigación se distribuye en tres secciones: una retrospectiva de las relaciones laborales en el régimen franquista hasta 1975; la evolución de la relación salarial en la coincidencia de la transición política y la crisis económica; y la flexibilización del mercado de trabajo emprendida en los años ochenta. Veamos qué dice de todo ello Boyer: «El caso español estudiado por Luis Toharia es *modélico* en este sentido. La *modernización del sistema productivo* se efectúa bajo capa de una relación salarial de inspiración corporativista, en el sentido estricto que dan al término los regímenes fascistas. Es inútil buscar la menor referencia explícita a un reparto de los aumentos de la productividad, pues, por el contrario, este sistema garantiza más bien a los asalariados, al menos en principio, la estabilidad en el empleo. No obstante, en el plano de las empresas, la realidad práctica suele ser distinta, lo que favoreció en su momento el dinamismo de España. En resumidas cuentas, las instituciones estuvieron duran-

<sup>7</sup> El Congreso Internacional sobre Regulación Económica, a celebrar en España en junio de 1988, puede ser una buena oportunidad para poner en común las investigaciones teóricas y aplicadas, globales y sectoriales, de este campo de la Economía política contemporánea.

te este período retrasadas en relación a las transformaciones industriales y económicas. Pero después de la caída de la dictadura franquista dio la impresión de que se aceleraba la *modernización institucional*, hasta el punto de que en menos de diez años el sistema jurídico registró el paso a un fordismo constituido (cláusula de indiciación explícita, negociación de un pacto social a nivel nacional...) y luego a la búsqueda de flexibilización del empleo y de los salarios, ante la terrible presión de una desaceleración considerable del crecimiento y del aumento sin precedentes del paro. Imposible encontrar *un ejemplo más claro de la extrema complejidad de las relaciones que unen, a medio y a largo plazo, la historia política y social, por un lado, con la lógica económica, por el otro*»<sup>8</sup>.

El lector sabrá disculpar esta larga cita, que tan apretadamente sintetiza el desarrollo y esta aparente paradoja de la evolución española: del certero y dictatorial corporativismo, la represión y visos de paternalismo con crecimiento económico, al eventual y democrático corporativismo de los pactos sociales y la negociación sindical colectiva con crisis y reestructuración económica y política.

Ciertamente, el caso español es, por su complejidad, paradigmático del lugar de las relaciones de trabajo en la regulación y evolución de conjunto de la estructura económica y las relaciones sociales. Por ello apelamos a la lectura de la contribución de Luis Toharia a la investigación sobre *La*

*flexibilidad del trabajo en Europa*. Aporta luces sobre las relaciones laborales y la economía española, y criterios para la prosecución y ampliación de su análisis.

#### *Decadencia o recuperación: Europa en la encrucijada*

La segunda parte de esta investigación de la FERE trata de responder a la crucial cuestión de la *situación relativa y la capacidad económica de Europa*. Las dificultades actuales se sintetizan en modo muy agudo en las relaciones y el mercado de trabajo. Y parece que, para alcanzar una senda de crecimiento sostenido, Europa debe reestructurar su economía y relaciones laborales.

¡Difícil tarea la de Robert Boyer!: estudiar la diversidad y coherencia de las evoluciones nacionales, analizar la flexibilización laboral y salarial reciente, indagar cómo convertir las debilidades europeas en potencias. Robert Boyer cumple la encomienda de la FERE con un análisis atrevido, lleno de ideas. Y esto confiere un doble interés a *La flexibilidad del trabajo en Europa*: las monografías nacionales se completan y amplían en una perspectiva de reestructuración y de futuro.

Desde este punto de vista, Europa se halla ante desafíos sin precedentes: desde 1973, el *paro masivo* y las *desigualdades* se han ampliado extraordinariamente; las ineludibles *reconversiones industriales* resultan difíciles, y ponen en tela de juicio el puesto *internacional* de Europa; una tendencia a la *insolidaridad* individual, social y

<sup>8</sup> Robert BOYER (dir.) (1986), *La flexibilidad...*, op. cit., p. 47. Salvo la primera, cursivas mías.

nacional socaba las bases comunitarias de las prácticas e instituciones *interiores y europeas*.

Eurodecadencia y europesimismo *versus* eutorrealismo y eutorreestructuración: Europa se halla en una *encrucijada*. En lugar de los vericuetos de la flexibilidad y la segmentación, Boyer aboga por la solidaridad, y estudia *cinco* escenarios: 1) keynesianismo a escala mundial y mantenimiento del fordismo; 2) vuelta al mercado y descomposición de la relación salarial anterior; 3) especialización flexible o proudhonismo recuperado; 4) resegmentación general y trabajo asalariado con varias velocidades, y 5) interiorización de la flexibilidad y de los cambios sociotécnicos, y nueva relación salarial (cfr. pp. 331-337). Para

potenciar las bazas de Europa es menester *convertir las actuales flexibilidades defensivas en ofensivas*. Para ello debe ser superada la predominante *ortodoxia* y la *comodidad* inmediata hacia la flexibilización del mercado de trabajo con escaso acompañamiento de otras y más activas políticas industriales y de rentas. La senda del crecimiento y de la potenciación de Europa difícilmente se alcanzará sin poner en marcha un movimiento virtuoso que combine el principio de modernización con los de creación de empleo y de distribución de los aumentos de productividad, a través de la negociación, la concertación y las intervenciones públicas nacionales y comunes.

Ferrán BRUNET

DAVID F. NOBLE

### El diseño de Estados Unidos.

#### La ciencia, la tecnología y la aparición del capitalismo monopolístico.

(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988)

*El diseño de Estados Unidos* describe el proceso de formación del capitalismo monopolístico (*corporate capitalism*) en Estados Unidos entre 1880 y 1930. Y lo hace a través de uno de sus protagonistas: el ingeniero. La génesis, fascinante, de esta nueva profesión, que nace de la fusión de la ciencia y de la artesanía (tecnología), evoluciona al lado de y gracias al sistema industrial y político y crece hasta querer dominarlo (tecnocracia), sucumbiendo, sin embargo, a los im-

perativos del capital (ingeniería comercial-administrativa), es una de las claves que explican el cambio económico e institucional que supuso la aparición y la expansión de las grandes empresas y, sobre todo, la convulsión que produjo en la organización del trabajo y en el ámbito de las relaciones laborales. El ingeniero se convirtió, en un espacio muy breve de tiempo, en un protagonista del mundo contemporáneo que, hallándose a sí mismo en el centro de la vida

económica y social de América, no vaciló en ceder sus conocimientos y su dominio de la técnica para dedicarse a la transformación del mundo. Nacían así los complejos técnico-académico-empresariales de nuestros días. Pero al frustrarse la revolución o las revoluciones tecnológicas, el ingeniero, que ya no podía volver a su laboratorio, se asimiló a la gran industria, se hizo *manager*.

Lo que no llegó a conocer Tocqueville fue la América de la segunda revolución industrial, una sociedad regida fundamentalmente por los valores de la industria y de los negocios. Entre 1880 y 1930, en efecto, el mundo industrializado asistió a la difusión y a la concentración de la industria «científica» (química y eléctrica, sobre todo), al surgimiento del capitalismo organizado y del mito tecnocrático. Pero esta revolución fue, más que nada, política y social, de organización del trabajo. Para eso tuvo que evolucionar también el sistema educativo, acompañando y fundamentando en todas sus transformaciones a la América de la vuelta de siglo. Proliferaban las ciencias aplicadas, la tecnología irrumpía en el ámbito educativo y universitario. El progreso de la industria requería la cooperación de todas las disciplinas, de modo que iba a desaparecer la tradicional división entre educación científica y educación humanista, entre la formación técnica y la cultura. Este fue un fenómeno, social y no meramente académico, del cual surgiría la profesión del ingeniero, paradigma de la gran industria y protagonista económico,

político y profesional en ciernes de la sociedad industrial avanzada.

De él se ocupa David Noble en su libro *El diseño de Estados Unidos*. Escrito en 1977 en el Massachusetts Institut of Technology, santuario de la ingeniería eléctrica y ejemplo viviente de la alianza entre industria y academia, este magnífico libro explora, desde una perspectiva «radical» y humanista, el proceso social subyacente al establecimiento de las grandes empresas capitalistas y a la creciente colaboración entre escuelas, universidades, institutos de investigación, empresas privadas y Estado que tuvo lugar en apenas medio siglo. Noble se ha fijado en el ingeniero y en la profesionalización del ingeniero. Si éste había nacido en el mundo esotérico de la ciencia, el desarrollo económico le permitiría irse abriendo a nuevos campos, cada vez más próximos al «imperativo económico de la empresa», hasta convertirse en el ingeniero ejecutivo actual y comprender «the business aspects of engineering, the relationship between the design and the dollar». Lo que ofrece este libro no es, pues, un capítulo más de la historia de la tecnología, tan en voga, sino un análisis de la relación profunda que existe entre tecnología y cambio social.

La primera parte es sumamente intuitiva. En ella se describe el proceso por el cual la ciencia se pone al servicio del capital y la educación del ingeniero se «emancipa». Nace la figura, social y profesional, del ingeniero. Noble recoge la historia de la educación y del currículum técnicos y analiza la introducción del ingeniero en

el mundo de la empresa, donde cambia de *status* y de función, enfrentándose necesariamente con la dimensión social del capitalismo. Es el «raptó» de la ciencia y de la técnica por el capital y, a la vez, la primera experiencia política y social del ingeniero. Desde finales del XIX hasta los años treinta se asiste a otro proceso fascinante de autointerpretación de este nuevo profesional, que se considera a sí mismo heraldo de una nueva era, transformador del mundo, revolucionario. Para esto adopta distintas actitudes ante las realidades capitalistas, asume responsabilidades sociales, funda asociaciones, crea alianzas, configura ideologías, concibe planes y proyectos.

En la segunda parte, Noble aborda la realidad cambiante en medio de la cual está teniendo lugar esa metamorfosis profesional. Se consolida el capitalismo monopolista y tecnológico a partir de la alianza entre industria y academia. Esta colaboración había nacido a raíz de la Primera Guerra Mundial, cuando el ejército se había procurado el apoyo de las empresas, las cuales, a su vez, se habían ganado a los técnicos y a los científicos de las escuelas e institutos de investigación. A partir de aquí el proceso fue muy rápido: estandarización de la producción, reforma de la ley de patentes, organización desde arriba de las escuelas técnicas superiores, patrocinio político y económico de los centros de investigación tecnológica, nacimiento al fin —paralelo a la implantación de la organización científica del trabajo— de las técnicas gerenciales y del ingeniero-ejecutivo, mucho más super-

visor del capital que transformador del mundo. El *managerial capitalism* había devorado al *engineering capitalism*.

El libro de David Noble tiene, pues, un final infeliz. Las primeras décadas de nuestro siglo habían conocido el crecimiento vertiginoso de la tecnología y de la productividad y habían provocado o favorecido lo que Noble llama «mitificación» del ingeniero, gracias a la importancia que éste había ido adquiriendo en todos los ámbitos de la producción, hasta llegar a lo más profundo, a la dimensión humana del trabajo. En este punto, sin embargo, el ingeniero reformador o revolucionario ya había hecho entrega de sus conocimientos y herramientas al propio capitalismo y a las grandes empresas que lo representaban, aunque sus proyectos tecnocráticos no fueran más que un sueño. Todo había cambiado para que nada en realidad cambiara.

*El diseño de Estados Unidos* observa y describe el proceso humano de ese «advenimiento» del capitalismo monopolístico que hoy conocemos bien a través de los estudios de Alfred D. Chandler. Pero a Noble no le interesa tanto la evolución institucional de la economía como su significado social y humano. Porque para el ex profesor del MIT no hay determinismo tecnológico, sino instrumentalización y voluntad humanas. La historia del capitalismo es, según el autor, la historia de la domesticación, también, de los conocimientos y del trabajo humanos, el triunfo de determinados intereses y, en palabras de

Veblen, «la monopolización de la inteligencia».

Lo más apasionante del libro de Noble se encuentra, probablemente, en los últimos capítulos del libro, en los que se analiza el papel dual que tiene que desempeñar el «nuevo ingeniero», como agente del sistema capitalista, por una parte, y cuyo fin es obviamente la maximización del beneficio, y, por otra parte, como funcionario empresarial *de facto*, cuya misión consiste en coordinar los elementos humanos de la empresa tecnológica. Este dilema, que es, sin duda, una de las claves del sistema de producción y social contemporáneo, queda, sin embargo, algo velado por la insistencia de las propias tesis del autor del libro, que a veces no formula todas las preguntas que el lector quisiera; o, para ser más precisos, no le deja buscar una respuesta distinta a muchas de las cuestiones que plantea el enfrentamiento del ingeniero con el mundo capitalista o el intru-

sismo mercantil en la vida académica.

*El diseño de Estados Unidos* es una contribución a la crítica de la organización capitalista y un descubrimiento de su sentido humano. Esto supone ya un respiro en el ámbito de los estudios sociales norteamericanos, mucho menos inclinados que los europeos a desglosar la dimensión humana de nuestra eficiente civilización. Como Ch. Sabel y su generación de críticos, Noble niega el determinismo tecnológico y subraya la irracionalidad de la máquina capitalista, pero, al contrario que aquéllos, no ve atisbos de libertad o síntomas de cambio. El pesimismo de Noble acaba por convertirle, así, en un cronista del rapto, no anunciado, pero sí querido, de la ciencia por el capital. *El diseño de Estados Unidos* es, además, una obra cuidada y rigurosa, bien escrita y aún mejor construida; un libro bonito y, por tanto, raro.

Nuria PUIG

JOSÉ A. GARMENDIA, MANUEL NAVARRO y FRANCISCO PARRA (eds.)

**Sociología Industrial y de la Empresa**

(Madrid, Aguilar, 1987)

Podría decirse que la Sociología Industrial surge cuando Elton Mayo inicia, el año 1926, sus primeros estudios sobre la Western Electric Company (Hawthorne). Y no es casual que éstos se realizasen en plena crisis económica y que, además, tuviesen un marcado contenido empírico e instrumental. Si algo puede aportar la Sociología como ciencia social concre-

ta al desarrollo de la economía es su contribución a ofrecer soluciones de algún tipo al conflicto industrial, desde el vinculado a la negociación colectiva hasta el de la siniestralidad y absentismo laboral. Esta aportación es todavía más relevante en épocas de crisis y transformación, cuando se radicalizan posturas de actores colectivos y surgen nuevas actitudes ante



el trabajo y las relaciones laborales y sindicales.

Y como acabamos de salir (o todavía estamos dentro) de otra crisis económica del capitalismo, como surgen nuevas formas de organización laboral y empresarial y, sobre todo, nuevas formas de producción y distribución, la Sociología Industrial vuelve a tener un primer papel en la vida política, sindical y empresarial.

El libro colectivo que comentamos contiene diversos artículos, en su mayoría teóricos y metodológicos, de especialistas españoles sobre este campo de enseñanza e investigación \*, centrados alrededor de los problemas de la industria y de sus instituciones y actores colectivos, en un tiempo de cambio de la empresa capitalista.

Si estamos ya en los países occidentales (desarrollados o en vías de desarrollo) en los albores de la sociedad informatizada, debe considerarse necesario —e incluso imprescindible— realizar una revisión de las hipótesis, postulados y modelos de las ciencias sociales en su aplicación a la empresa industrial y, eventualmente, a la de servicios. Considero que se realiza en este libro una actualización y revisión muy completa de esta ciencia social denominada, con mayor o menor fortuna, «Sociología Industrial», sobre todo porque sus autores parten de la

base de que existe una crisis de esta rama de la Sociología, debido en buena parte a que las actividades productivas se están diversificando al mismo tiempo que complejizando, lo que exige una nueva concepción de la organización y relaciones laborales. Se están creando nuevos problemas industriales de diverso tipo: psicológicos, sociales, socioeconómicos y políticos, que exigen tanto una nueva reflexión como la necesidad de búsqueda de nuevas soluciones a diversos niveles, y desde ámbitos empresariales hasta ámbitos políticos.

En la primera parte, *Industrialización y sociedad*, se plantea la necesidad de una revisión de las teorías y modelos sociológicos y sociopolíticos sobre las relaciones industriales y el conflicto en la sociedad industrial avanzada, debido a la extensión a nuevos países del modelo de desarrollo de base informacional, que, además de que está poco formalizado y estudiado, está creando numerosos problemas de ajuste en la empresa capitalista, afectando sobre todo a la situación laboral y sindical de las clases trabajadoras.

En la segunda parte, *Organización y división del trabajo*, se revisan, por una parte, las propuestas de C. Marx y E. Durkheim respecto de la división social del trabajo y la exigencia de reactualizar las teorías de H. Braverman que ponen énfasis en las relaciones entre el Estado, el proceso de producción y las relaciones sociales. Se destaca la existencia, al mismo tiempo, de formas nuevas y formas viejas de organización del trabajo en la empresa que implican distinta va-

\* Por orden alfabético, los autores de este libro son: R. Bañón, M. Beltrán, J. Castillo Castillo, J. J. Castillo Alonso, G. Escudero, J. A. Garmendia, F. Hernández, A. Lucas Marín, E. Medina, F. Mercadé, J. L. Montero de Burgos, J. M. Montero Llerandi, M. Navarro, A. de Pablo, F. Perra Luna, B. Prida, C. Prieto y J. Félix Tezanos.

loración del elemento humano y diferentes actitudes ante la división del trabajo. Los recientes cambios en el sistema productivo han obligado a reformularse nuevas concepciones del trabajo, la tecnología y el sistema productivo, que obligan a dejar de lado los postulados clásicos de Keynes y Schumpeter.

Por otra parte, se manifiesta la existencia de un debate abierto, y no sólo teórico e interpretativo, sino también acerca de la práctica, la realidad de los hechos en continua transformación y sobre el papel de la clase obrera en las sociedades capitalistas avanzadas. Desde luego, progresivamente se está desdibujando la imagen de una clase obrera tradicional, que deja paso a una nueva clase trabajadora no obrera, de servicios, muy formada y con escasa o nula conciencia de clase, que se vincula con la impresionante aceleración del crecimiento de los sectores productivos relativos o vinculados a la información, casi los únicos que favorecen la recuperación económica de los países desarrollados.

La crisis económica y los esfuerzos por salir de ella producen distorsiones en el mercado de trabajo, con consecuencias muy importantes respecto de los cambios en las relaciones y valores laborales y, también, en la organización empresarial. Se producen diferencias de *status* y estabilidad laboral que conducen tanto a una crisis del sindicalismo de clase y transformador de la sociedad como a la emergencia y consolidación de un neocorporativismo que tiende a individualizar las relaciones laborales y a conce-

der un nuevo protagonismo social y económico al empresario moderno.

Sin ninguna duda, la crisis económica ha afectado profundamente a las relaciones empresa-sindicatos-trabajadores, de manera que en todos los países europeos se ha ido debilitando el sindicalismo en beneficio de una potenciación de las organizaciones empresariales. Y aunque la negociación colectiva de empresa sea poco relevante cuantitativamente, sí lo es mucho como modelo, y por ello tiene fuerte relevancia y efectos económicos y sociales. Determinados convenios marcan la pauta de todos los demás, y cada vez más la intervención de los gobiernos tiene un gran papel, bien de manera directa o indirecta, en su consecución y difusión. El sindicalismo se encuentra afectado directamente por la necesidad de negociar en un plano interconfederal y político si quiere abordar cuestiones de política económica y de mercado de trabajo, lo que representa un alto costo político para sus organizaciones y líderes y produce una crisis incesante que se expresa en especial en la crisis de la negociación colectiva.

En la tercera parte, *La empresa*, se revisan diferentes concepciones sociológicas acerca de la propiedad, el control, la gerencia y el liderazgo, la democracia industrial y el balance social. Todas las teorías sociológicas vinculan de alguna manera los factores económicos con los sociales. La empresa se concibe como un microsistema social donde existe la burocracia y también conflictos de poder y autoridad, y donde las innovaciones tecnológicas tienen efectos directos e im-

portantes. Se podría incluso hablar, desde una perspectiva antropológico-social, de una «cultura de la empresa» en la que se darían contenidos a las diferentes formas de articulación de sus componentes axiológicos y a las múltiples combinaciones que se producen.

Teniendo en cuenta la decisiva influencia de la función directiva en la empresa, el análisis de la gerencia, e incluso del liderazgo, se vincula con el reforzamiento del principio de autoridad. Frente a una concepción psicológico-social del liderazgo claramente obsoleta e inútil, y que no aporta gran cosa al análisis del poder y el conflicto en la empresa, se postula por los autores la necesidad de integrar el poder en una concepción sistémica de la organización, más real y por ello más representativa.

Los resultados de diferentes estudios acerca de las consecuencias sociales de la participación en la empresa reflejan contradicciones importantes, ya que frente a la necesidad de atemperar el gobierno absoluto —y frecuentemente absolutista— del empresario, con alguna forma de participación, ésta en la práctica se ha convertido en un mero rito y de ninguna manera representa un dispositivo eficaz de reparto del poder. Sin embargo, determinadas formas de participación de los trabajadores en la gestión y en los beneficios han llegado a convertirse en claves de éxito empresarial y siempre asociadas a factores modernos de productividad: innovación tecnológica, racionalización, etc.

En la cuarta parte, *Condiciones y calidad de vida en el trabajo*, se ex-

ponen las dificultades que tiene el análisis de estas condiciones debido a la frecuente confusión entre necesidad e ideología del trabajo, sobre todo debido a que las tareas adquieren formas nuevas y cambiantes, que se han acelerado en los últimos lustros por la innovación tecnológica. Muy posiblemente, las condiciones de trabajo y la calidad de la vida laboral serán en un futuro —muy próximo— el resultado del diseño actual de los nuevos sistemas productivos.

Además, en la actualidad siguen existiendo problemas de insatisfacción, falta del sentido del trabajo y apatía laboral, incluso entre las nuevas capas de servicios, problemas vinculados especialmente a la estructura jerárquica y autoritaria del poder en la empresa, que gravita de una forma muy directa sobre las condiciones laborales de los trabajadores.

Cada vez surge como de mayor importancia la investigación empírica sobre la satisfacción en el trabajo, ya que sus hallazgos no afectan únicamente a la teoría sociológica, sino que también, y sobre todo, afectan a las decisiones políticas de empresarios, trabajadores y sindicalistas.

Cualquier aproximación sociológica a la siniestralidad laboral implica un análisis de los costos tanto económicos como sociales de los accidentes laborales, que afectan a los trabajadores como individuos, pero también a sus familias y a la clase obrera. Existen conexiones entre accidentes laborales y el marco de relaciones laborales tanto en la empresa como en la sociedad global, que ponen en tela de juicio la bondad de las políticas

laborales y los intentos por crear marcos de relación menos peligrosos.

Dejando de lado el análisis del capítulo 5, *Calidad de vida y consumo en la nueva sociedad industrial*, que enlaza el tema de la Sociología Industrial con el de la Sociología del consumo, y que es poco interesante a los fines del análisis de las relaciones empresa-gobierno-trabajadores y sindicatos, todo el contenido de este libro representa algo más que un análisis de los distintos campos de estudio de la Sociología Industrial. Por una parte, refleja la importante incidencia que ya están teniendo los cambios producidos por las innovaciones tecnológicas fundamentadas en la información en las nuevas relaciones laborales y sindicales. Por otra parte, van revelándose —paulatinamente— las fuentes sociales de las contradicciones del desarrollo capitalista industrial de nuestro tiempo, sobre las cuales no se ejerce una política de control ni de ajuste suficiente.

Se trasluce cierto temor, y al mismo tiempo esperanza, en los efectos de la Nueva Organización de la Empresa, potenciada por medios informatizados, sobre las políticas sociales y la participación. Si bien se abren nuevas posibilidades de gestión del trabajador en la empresa, también surgen nuevas formas de control por el empresario, que son, además, muy eficaces.

Aunque los autores se hacen, y hacen a la sociedad y al Estado, muchas preguntas sobre las relaciones laborales, también promueven cierto debate abierto acerca del futuro y, sobre todo, acerca del papel económico, social y político de las instituciones laborales y sindicales, que sin duda tendrá eco en las prácticas laborales y sindicales.

Quizás se podría realizar una crítica doble al libro: de forma y de fondo. De forma, respecto a que hay un exceso de artículos y que los temas algunas veces se repiten, reiteran o solapan. De fondo, acerca de que late cierto conformismo —o por lo menos ritualismo— con la situación de la clase trabajadora en la sociedad en transición, ya que pocas veces —contadas— se plantean alternativas reales a la situación actual, optimista para ciertas capas laborales nuevas y claramente pesimista para la clase obrera en su sentido clásico. Posiblemente, ello se debe a que no se vislumbran transformaciones radicales capaces de mover de su sitio al neocapitalismo de la sociedad de la información, que, por otro lado, surge como el único que puede terminar con la crisis económica y con sus numerosas secuelas laborales y sociales.

Miguel Roiz

MARÍA ANGELES LÓPEZ JIMÉNEZ  
**Los bienatados. Jóvenes en el Casco Viejo de Zaragoza**  
 (Zaragoza, Institución Fernando el Católico, 1986)

Poco a poco, la bibliografía española sobre la cuestión juvenil va adquiriendo una dimensión aceptable. A primera vista, parecería que este ambiguo terreno ha dado de sí ya todo lo que podía dar. Sin embargo, creo que se trata de una impresión que procede antes del tema en sí mismo que de la bibliografía que se ha preocupado por abordarlo. Efectivamente, a la cuestión juvenil le ocurre lo que a algunos de los objetos de estudio de la Sociología: a fuerza de cotidaneidad, a fuerza de sentido común compartido por toda la opinión pública, tiende a saturarse fácilmente. Y lo hace en un punto en el que no se ha producido todavía el análisis riguroso y científico deseable.

Por otra parte, eso que hemos dado en llamar «la cuestión juvenil» presenta características de enorme vaguedad e imprecisión. Para cualquier sociedad, sus estratos poblacionales más jóvenes han tenido siempre una importancia singular. También en esto encontramos toda clase de lecturas: desde aquel tipo de organización social en el que a los jóvenes no se les presta (aparentemente) especial atención a la espera de que se conviertan en adultos, aunque se deposita en ellos la responsabilidad demográfica de la renovación, hasta un tipo de sociedad como la nuestra en que el valor juvenil se ha impuesto como valor supremo. De hecho, pueden encontrarse serias

referencias a la cuestión juvenil en los textos griegos más clásicos, pero ha habido que esperar a la segunda mitad del siglo xx para encontrar un canalizado interés científico-social por la cuestión. Sin embargo, eso no afecta para nada a la viscosidad que tradicionalmente ha caracterizado a las consideraciones sobre el mundo juvenil. Las únicas reflexiones que parecen moverse cómodamente en este terreno parecen ser las ideologizadas hasta el extremo, las creadoras de conciencia social en alguna dirección precisa, las manipuladoras, las políticas de choque que buscan antes movilizar que provocar la reflexión de los individuos. No puede extrañarnos, pues, que hayan sido los movimientos fascistas de nuestro siglo exponentes supremos del interés por la juventud; o que organizaciones religiosas o medianamente secularizadas de muy distinto signo e importancia desarrollen desde hace muchas décadas políticas en pro de la captación de la juventud. Honrosas excepciones, como puede ser el caso de la Institución Libre de Enseñanza en nuestro país, no son capaces de modificar, empero, lo que parece ser una poderosa línea de actuación y de interés. En España, y quizás aún hoy, el mismo signifiante «juventud» está repleto de disonancias que atentan de continuo contra la sensibilidad del interesado en la materia.

La Sociología española, hasta hace poco tiempo seriamente limitada en

sus recursos humanos, ha cristalizado a lo largo de las dos últimas décadas una serie de trabajos sobre la juventud de excelente calidad. Y lo ha hecho con penoso esfuerzo, pagando el precio del abandono de otras áreas de interés para dedicarse a ésta. Tradicionalmente en manos de ideólogos, debemos felicitarnos todos de que por fin contemos en España con serios trabajos científicos sobre la juventud. Ahí están los dos Informes de la Fundación Santa María, las Encuestas Nacionales de Juventud del Instituto que lleva su mismo nombre y la colección que ha constituido el Informe de la Juventud en España, publicado a raíz del Año Internacional de la Juventud. Junto al trabajo que vamos a comentar, son todos ellos algunos ejemplos de calidad que ofrecen una pista del buen hacer de los sociólogos españoles sobre este tema.

Existe una especie de acuerdo unánime entre los especialistas en que el mundo juvenil se caracteriza fundamentalmente por su heterogeneidad y amplitud. Precisamos las amplias visiones contenidas en los Informes globales para orientarnos en la materia. Pero quizás, ante todo, necesitamos del estudio parcelado, incluso local, que aporte nueva información sobre los supuestos que tradicionalmente manejamos. Y ése es el carácter del libro de Angeles López que reseñamos en estas páginas. Nos encontramos ante un detallado estudio sociológico sobre los jóvenes en el Casco Viejo de la ciudad de Zaragoza. El prologuista del libro, José Luis Aranguren, señala que la juventud

que aquí se estudia «es representativa de la juventud española actual, con lo cual la investigación adquiere un valor de generalidad» (p. 10). Y es atinado el juicio. Hasta hace poco tiempo, los sociólogos españoles hemos tenido un especial recelo por embarcarnos en estudios excesivamente localizados geográficamente. La recién alcanzada madurez de la Sociología española nos permite entender que aquello no era más que un prejuicio propio del que, por circunstancias, se ve obligado a explicarlo todo de golpe; a la vez, hemos aprendido que estos estudios tremendamente locales contienen dentro de sí valores universales y extrapolables no sólo hacia otras situaciones locales distintas, sino hacia las macrovisiones generalistas.

El estudio de A. López presenta una técnica investigadora que resulta especialmente interesante y a la que conviene hacer mención. Se trata de aunar la técnica del cuestionario cerrado con la cualitativa de los grupos de discusión. Sin embargo, el uso de ambas técnicas no queda relegado a las etapas primeras de la estructuración del trabajo. Esto es, lo cualitativo no ha sido utilizado (solamente) para orientar la técnica cuantitativa. Antes al contrario, todo el análisis de los diversos temas que articulan la obra se ha realizado al alimón, recurriendo a los datos cuantitativos y cualitativos constantemente. A primera vista, sorprende el esfuerzo llevado a cabo, y el mismo planteamiento realizado en esos términos chocaría cuando el lector se aproxima a la obra. Posteriormente, se aprecia que

la profesora López ha salvado el obstáculo inicial con soltura y buen hacer científico. Este modo de trabajar, especialmente adecuado para adentrarse por los difíciles meandros del universo de los valores juveniles, abre un cauce por el que podrán transcurrir futuros trabajos sobre los jóvenes o sobre cualquier otro objeto de investigación que presente características similares.

Con este método de estudio y de análisis, A. López plantea su investigación en las siguientes coordenadas: en primer término, la localización sociogeográfica de los jóvenes que pretende estudiar, y, en segundo término, realiza un estudio de actitudes de estos jóvenes ante la familia, la sexualidad, los amigos, el trabajo y la vida política y ciudadana. Cada uno de esos últimos parámetros se encuentra desglosado hasta el punto de alcanzar detalles y matices que los potencian.

A pesar de que la autora explica convenientemente que pretende acometer un análisis empírico y no realizar «una investigación causal ni una formulización teórica» (p. 23), lo cierto es que se echa de menos un desarrollo más cumplido de la plataforma teórica desde la que parte, algo que A. López solventa en pocas páginas y situadas en ese siempre incómodo fragmento de todo libro que es el capítulo introductorio. De igual forma, se echa de menos (sobre todo para aquellos que, como yo, oímos hablar por vez primera en nuestras vidas del «Casco Viejo») una mayor información de qué es exactamente ese hábitat; es decir, cuáles son sus

condicionantes sociodemográficos, de renta, su historia y el papel que juega en la ciudad de Zaragoza. Probablemente, la autora no quería ser redundante en algo que, estoy seguro, todo el mundo aragonés o zaragozano conoce casi intuitivamente. Pero lo cierto es que la exportación del libro allende esas fronteras impele a una aclaración más detallada de la que se ofrece en el capítulo 1.

Salvadas esas cuestiones, que son más de enfoque que de contenido, este libro, que es el primer volumen de un juego completo de dos tomos, se adentra en el desarrollo de los temas de familia y sexualidad. Quedan reservados para el segundo volumen de la obra los de relaciones de iguales, trabajo y vida política y ciudadana.

Con respecto a la cuestión familiar, A. López parece alinearse con las tesis sostenidas en el último Informe de la Fundación Santa María, al sostener que «lo que predomina es un ambiente general positivo (en el seno familiar, claro está), y que cuando se deteriora (desde el punto de vista juvenil) es a causa de fallos en el cumplimiento de las funciones asignadas a los padres y no porque se cuestionen estas funciones» (p. 59). Efectivamente, buena parte de los datos sociológicos existentes al efecto parecen indicar una especie de neoconservadurismo en los jóvenes españoles, en la misma línea de lo que se encuentra en este estudio. Sin embargo, no veo en él, como tampoco en otros recientes, la utilización de la situación de crisis económica que bloquea el posible deseo de emanci-

pación familiar de los jóvenes como variable independiente. Las actitudes de los jóvenes del Casco Viejo de Zaragoza ante el matrimonio, ante sus padres o ante la figura del noviazgo suponen pocos avances respecto de la generación inmediatamente anterior. No obstante, da toda la impresión de que el mundo cultural español se ha modificado a más velocidad. No caben cuestiones de matiz o de ligeros cambios cualitativos, que es lo que parece registrarse en las encuestas sociológicas y, también, en este libro que estamos comentando. Me queda la duda de si no estaremos equivocando el enfoque; de si no estaremos endosando representaciones simbólicas ya formadas, y que son las nuestras, a una constelación figurativa juvenil no conformada plenamente, presionada fundamentalmente por las condiciones socioeconómicas y sociolaborales que caen sobre ella, y que se adapta aparentemente sin problemas en esa primera aproximación que implica cualquier investigación sociológica. Me rindo ante la evidencia mostrada por A. López. Pero me reservo la duda ante la idoneidad del enfoque prefigurativo simbólico utilizado para llegar a los resultados. Ante la cuestión familiar, aunque sea leída desde la perspectiva juvenil, tiene uno la impresión de que ya está todo dicho. Quizás sea el momento de empezar a decirlo todo otra vez desde plataformas conceptuales más osadas, menos convencionales.

De cualquier forma, el libro hace una interesante y profunda disección de los valores juveniles ante la familia, y eso es ya importante. Desta-

ca especialmente el apartado que lleva por título «Reservas frente a la familia», en el que se encuentra una inteligente proyección de esos valores respecto de la familia hacia el futuro y basándose en un detallado análisis de contenidos semánticos facilitados por «minorías» de jóvenes. Es el caso de la interesante y original reflexión contenida en las páginas 127-128 sobre el autoritarismo paterno, una difícil cuestión sobre la que no se ponen de acuerdo los resultados de las encuestas sociológicas, o bien que se evita para salvar mayores complicaciones. De igual forma sobresale el análisis de las actitudes de estos jóvenes ante el divorcio y el aborto (pp. 133 y ss.), verdadero ejercicio contrapuntístico respecto de otras tendencias valorativas juveniles que son matizadas y aclaradas de esa manera.

Por su parte, el capítulo 3 de este libro (sobre la sexualidad) es todo un logro. Se trata de un tema contra el que se estrellan sistemáticamente los esfuerzos sociológicos en su afán por desvelarlo. Algunos de los últimos trabajos llevados a cabo por sociólogos españoles parece que están obteniendo mejores resultados que los habituales. El inteligente uso que hace A. López de la técnica cualitativa de investigación y análisis le permite desentrañar algunos conceptos claves concernientes a la sexualidad vista por los jóvenes. Sus resultados son magníficos, e incluso podrán ser completados en el futuro por ella misma o por otros investigadores que sigan su buen hacer.

Se trata, en conclusión, de una in-



teresa obra que deben conocer los investigadores preocupados por las cuestiones juveniles. Hay en ella un rico material original que permitirá comparaciones futuras. Quedamos a la espera del segundo volumen, anun-

ciado ya en prensa, para ver cómo se cierra un discurso bien trazado desde el principio que, entre otras cosas, estimula y enseña el estudio del universo juvenil.

Ricardo MONTORO ROMERO