

---

## André Gorz, entre la sociedad dual y la utopía tecnológica

ANDRÉ GORZ  
**Los caminos del paraíso**  
(Barcelona, Laia, 1986)

Con la aparición de *Los caminos del paraíso*<sup>1</sup>, el lector en lengua castellana recibe una entrega más de la ya extensa obra de André Gorz, obra que en el último decenio se ha venido traduciendo en nuestro país con bastante asiduidad<sup>2</sup>, cosa ésta más

que justificada si tenemos en cuenta que los trabajos más recientes de este

---

<sup>1</sup> La edición española de *Los caminos del paraíso*, Barcelona, Laia, 1986, 196 pp., presenta algunas variaciones con respecto al original francés, *Les chemins du paradis. L'agonie du capital*, París, Galilée, 1983, 249 pp. Si bien es cierto que la versión castellana añade —como se encarga de resaltar su prologuista— algún texto anexo que no venía incluido en el original francés, no se nos explica, sin embargo, por qué han sido suprimidos tres de los artículos que servían para cerrar el volumen francés: «Leur faim, notre assiette», páginas 171-183; «La fin du plein temps», pp. 185-190, y «Travailler moins, vivre mieux», pp. 207-233.

<sup>2</sup> Las traducciones que en la última década han llegado al mercado del libro español han sido las siguientes: André GORZ (ed.), *Crítica de la división del trabajo*,

Barcelona, Laia, 1977, 312 pp.; Michel BOSQUET (seudónimo con el que Gorz firma habitualmente sus colaboraciones periodísticas, sobre todo en *Le Nouvel Observateur*), *Ecología y libertad*, Barcelona, Gustavo Gili, 1979, 138 pp. (en esta edición española nos encontramos como epílogo un artículo profusamente traducido de Gorz, tanto en el libro anteriormente reseñado como en compilaciones y revistas latino-americanas: «Técnica, técnicos y lucha de clases»); *Ecología y política*, Barcelona, Libros del Viejo Topo/Ed. 2001, 1980, 139 pp.; *Adiós al proletariado. Más allá del socialismo*, Barcelona, Libros del Viejo Topo/Ed. 2001, 1981, 180 pp. (la traducción española no se hace sobre la edición original francesa de Editions Galilée, sino sobre la edición de bolsillo presentada por Editions Seuil en su colección «Points», considerablemente aumentada con un interesante prefacio inédito hasta entonces). Otras obras, ya clásicas de Gorz, muy difundidas entre los lectores en lengua castellana han sido *Historia y enajenación*, México, FCE, 1964, y *Estrategia obrera y neo-capitalismo*, México, Era, 1969.

autor representan uno de los puntos más vivificantes y sugerentes del pensamiento social europeo contemporáneo, interesante fusión crítica —como ha apuntado Perry Anderson<sup>3</sup>— entre los planteamientos renovadores de los nuevos movimientos sociales y el marxismo clásico, situándose así en una original posición intermedia entre ambas corrientes, en la frontera de un socialismo alternativo directamente entroncado con las preocupaciones ecologistas, que combina la reflexión filosófica general con la propuesta práctica concreta en una síntesis característica.

Es conocida la vinculación de André Gorz al comité de dirección de la revista *Les Temps Modernes*, durante más de veinte años<sup>4</sup>, y al grupo de intelectuales que —con disensiones y rupturas sonadas— Jean-Paul Sartre aglutinó en torno a esa publicación, decantándose por un marxismo hiperdialéctico, fenomenológico y humanista, que se enfrentaba abiertamente a otra versión del marxismo que —en palabras del mismo Gorz<sup>5</sup>—

se convertía en un pensamiento achataado por el tratamiento estructural-cientifista, tan conforme, por otra parte, con la tradición positivista francesa.

Esta particular visión «gorziana» del marxismo, cuando fue aplicada a temas concretos, enseguida dio como fruto una radical crítica de la neutralidad de la ciencia y de la técnica, de los costes sociales del crecimiento económico, de las versiones más funcionalistas y mecanicistas del marxismo —o de las partes de la obra del propio Marx— que hacen coincidir el socialismo con el máximo desarrollo de las fuerzas productivas y que no contemplan a estas fuerzas productivas como producto dado de las relaciones de producción; y, así, siguiendo por este camino, fuimos recibiendo críticas de la división del trabajo, de la vida cotidiana empobrecida por las relaciones mercantiles o de la confianza ingenua en una idea de progreso abstracto —que mejor sería denominarla ideología— al que hay que sacrificar el presente para recibir, en un futuro que luego nunca acaba de llegar, sus cantados frutos mitológicos.

\* \* \*

Particularmente en sus dos últimos libros, *Adiós al proletariado* y el aquí recensionado *Los caminos del paraíso*, Gorz lleva sus planteamientos hasta mucho más lejos, entrando ya de pleno en eso que algún autor ha empezado a denominar *postmarxismo*<sup>6</sup>,

<sup>3</sup> Perry ANDERSON, *Tras las huellas del materialismo histórico*, Madrid, Siglo XXI, 1986, p. 131.

<sup>4</sup> Dice una nota editorial del núm. 447 (octubre 1983) de la revista *Les Temps Modernes* (p. 799): «André Gorz informa a los lectores de *Les Temps Modernes* que, obligado a abandonar París, no está en disposición de tomar parte efectiva en la dirección y la vida de la revista. Se retira, por lo tanto, de su comité. Esta separación no disminuye en nada su apego a *Les Temps Modernes* y a su directiva, así como a aquellas y aquellos con quien él allí ha trabajado desde hace más de veinte años.»

<sup>5</sup> André GORZ, «Para una crítica de las fuerzas productivas. Respuesta a Mark Rapovski», en *El Cárabo*, núms. 13-14, 1979, p. 22.

<sup>6</sup> Christopher PIERSON, «Estado y sociedad civil. Últimas contribuciones del análisis postmarxista», en *Debats*, núm. 11, marzo 1983, pp. 68-74; para este autor,

denotando con este término al proyecto de construcción teórica que se aparta de los puntos de referencia clásicos del marxismo ortodoxo, aunque no por ello se nieguen las fundamentales aportaciones de varios desarrollos marxistas, y las del clásico pensador alemán, para comprender la sociedad de nuestros días. Es a un nivel político, y sobre todo en uno de los puntos nodales del marxismo clásico: la definición del proletariado, donde estas obras se muestran especialmente polémicas<sup>7</sup>.

Así, frente a la clásica visión de un proletariado unificado progresiva e ineluctablemente por las condiciones de acumulación y que se ve impelido a ser la clase destinada a la transformación del sistema, o la clásica reducción de todas las relaciones sociales a relaciones económicas de clase, Gorz niega las posibilidades emancipatorias del proletariado tradicional, ya que gracias a su funcionamiento reivindicativo, vía los aparatos institucionales de estabilización

del conflicto, ha acabado por realizar una política que no va más allá de la contractualización de un precio ventajoso de la fuerza de trabajo y a constituir su poder como «calco» del capital o, si se quiere, como inverso simétrico del poder de capital. Sin embargo, nuestro autor pone sus esperanzas en un nuevo y particular sujeto, el de la «no-clase de los no-trabajadores», que se expresa en múltiples movimientos sociales que abarcarían desde los trabajadores precarios arrojados al desempleo o al subempleo por la revolución robótica o informática<sup>8</sup> hasta los movimientos ecologistas, urbanos, antiinstitucionales, feministas, antiautoritarios, de jóvenes, etc.; de esta forma, dice Gorz: «Cuando hablo de la no-clase de los no-trabajadores como sujeto social (potencial) de la abolición del trabajo, no pretendo sustituir a la clase obrera de Marx por otra clase investida del mismo tipo de "misión" histórica y social; la clase obrera en Marx, o en los marxistas, tenía (o tiene) un carácter teológico por el

Gorz representa uno de los puntos centrales del análisis postmarxista.

<sup>7</sup> Recientemente, Leo PANITCH, en su importante *Working-class politics in crisis. Essays on labour and the State*, Londres, Verso/NLB, 1986, ha arremetido contra los intentos de negación de la figura del proletariado como sujeto central en la transformación profunda de la sociedad capitalista y, muy especialmente, contra la alternativa «verde» que, según él, representaría André Gorz, a quien acusa (p. 10) de construir una versión caricaturizada del pensamiento de Marx, en lo que se refiere al optimismo de las fuerzas productivas y a la construcción de un proletariado unificado, así como de sustituir a la clase obrera como objeto de análisis y sujeto potencialmente revolucionario por una «vagamente definida y bastante amorfa no-clase de no-trabajadores».

<sup>8</sup> Hay quien critica a Gorz, lo mismo que a Alain Touraine, por «no ir lo suficientemente lejos en su ruptura con la problemática tradicional» marxista; tal es, por ejemplo, la crítica que despliegan Ernesto LACLAU y Chantal MOUFFE, *Hegemony and socialist strategy. Towards a radical democratic politics*, Londres, Verso/NLB, 1985. De esta forma (p. 169), Gorz, «otorgando a eso que él denomina la no-clase de no-trabajadores el privilegio que niega al proletariado, realmente no hace más que invertir la posición marxista». Para una revisión en profundidad del tema del sujeto, o los sujetos alternativos, en las sociedades industriales avanzadas, véase Monique DAGNAUD, «La classe d'alternative. Reflexion sur les acteurs du changement social dans les sociétés modernes», en *Sociologie du Travail*, núm. 4, 1981, pp. 384-405.

hecho de que es un sujeto trascendente a sus miembros: hace la Historia y la Sociedad futura a través de ellos, pero sin saberlo (...). La no-clase de los refractarios a la sacralización del trabajo, por el contrario, no es un sujeto social. No tiene unidad ni misión trascendente, ni por tanto concepción global de la historia y de la sociedad. Se encuentra, por así decirlo, sin religión ni Dios, sin otra realidad que aquella de las personas que la componen: en suma, no es una clase, sino una no-clase. Es precisamente por esto por lo que no tiene ninguna virtud profética: no anuncia una sociedad-sujeto por la cual los individuos serán integrados y salvados»<sup>9</sup>.

En *Los caminos del paraíso*, Gorz profundiza especialmente en el estudio de las transformaciones que en la estructura social está imponiendo la revolución microelectrónica, así como sus posibles aplicaciones a la construcción de una sociedad liberada de las ataduras productivistas impuestas por el gigantismo industrial; insistiendo, además, en la necesidad de dotar a la izquierda de nuevos valores y planteamientos alternativos que sepan adaptarse al nuevo entorno sociotecnológico, a la vez que desembarazarse de esos viejos hábitos de actuación y pensamiento que, además de haberse desgastado y mistificado, son, hoy por hoy, más una rémora que un elemento de avance. De esta forma, es necesario enfrentarse sin miedo al reto de las transformaciones

actuales, recuperando la capacidad para repensar el futuro —sin quedarse en el mero discurso negativo, amedrentado y defensivo— y planteándose una utopía convivencial que pueda ser enfrentada a esas otras utopías conservadoras y tecnocráticas que se esconden bajo el signo de su inevitabilidad.

La revolución microtecnológica en la que ahora estamos inmersos, además, presenta aspectos que jamás hasta hoy habíamos conocido: «La novedad de la presente crisis es que las mutaciones tecnológicas mediante las cuales el capitalismo responde a ella ya no son dominables en el marco de la racionalidad capitalista. Estas mutaciones, al acelerar las destrucciones de capital y de puestos de trabajo, permiten producir unas cantidades crecientes de mercancías con unas cantidades rápidamente decrecientes de capital y trabajo»<sup>10</sup>.

Para nuestro autor, esta dinámica es irreversible y no sólo no puede detenerse, sino que tampoco es deseable detenerla —ya sea refugiándose en la indiferencia, ya sea empeñándose en defendernos del futuro apelando a un pasado muerto—; lo que resulta fundamental es saber y poder orientarla hacia otros objetivos. No se trata, por tanto, de entrar en un nuevo ciclo de acumulación de capital, sino de alcanzar una nueva forma de vida: la microtecnología actual no representa, además, ningún obstáculo fundamental para este cambio de vida, como lo era, por el contrario, la macrotecnología industrial clásica

<sup>9</sup> André Gorz, *Adieux au prolétariat. Au-delà du socialisme*, París, Seuil/Points, 1981, pp. 20-21.

<sup>10</sup> *Los caminos del paraíso*, cit., p. 53.

(un «cerrojo» de por sí para cualquier forma alternativa de vida); sin embargo, ésta de ahora es una tecnología «cruce» que habitualmente es utilizada de una forma jerárquica y autoritaria, pero permite también grandes posibilidades de utilización horizontal y autónoma.

De cualquier forma hay algo que para Gorz se muestra diáfano: al entrar en una dinámica de constante incremento de la capacidad productiva del sistema económico, asociada a una disminución evidente tanto del trabajo como del capital necesarios para obtener tal incremento, los mecanismos mercantiles clásicos —incluida la ley del valor— de asignación de recursos, distribución de la riqueza y regulación económica se quiebran por su base. Sobre todo en un problema clave, aquel que consiste en cómo situar a la población en condiciones de satisfacer sus necesidades básicas, y cómo realizar en mercados solventes masivos las cantidades cada vez mayores de bienes (producidos con menos trabajo y menos capital), si el proceso social de producción reparte menos empleo y limita el número de asalariados posibles.

La salida por la derecha estaría en la línea de la dualización y segmentación máxima de la economía y la sociedad que estamos viviendo; de tal manera que se tiende a establecer un sector capitalista altamente productivo, que emplea a una élite de obreros sindicados, altamente cualificados, fijos y bien pagados, que se constituye como un auténtico «núcleo duro» del sistema, fuente fundamental de la demanda solvente, a nivel cualitativo

y cuantitativo, y estabilizador ideológico principal de las dinámicas de cambio social. Al mismo tiempo, y por otra parte, se nos aparece un inmenso sector formado por una mano de obra forzosamente inestable, parada o empleada en precario, difusa, sumergida y desarticulada, con errático poder adquisitivo y políticamente dispersa.

Así, esta nueva división social que está fraguándose en la mayoría de las sociedades occidentales —y que algunas de ellas particularmente avanzadas, como Japón y ciertos Estados norteamericanos, están llevando hasta sus últimas consecuencias, sirviendo, además, para la formulación de un pretendido modelo universal y perfectamente exportable— está también rompiendo la posibilidad de aplicación del análisis tradicional de clase, ya que en muchos casos la clase de la que se debía esperar la alternativa está degenerando en una clase obrera corporativista que defiende su trabajo, cualificación y bienestar a base de marginar más a aquellos para quienes no hay trabajos permanentes, bien pagados y a tiempo completo.

Frente a este oscuro panorama, André Gorz opone su salida no sólo por la izquierda, sino, según él, por lo razonable y lo inmediatamente posible. El principal punto de articulación de esta alternativa posible es la ruptura entre el poder adquisitivo y la cantidad de trabajo desarrollado, de forma tal que se reparta el trabajo disponible y se garantizase un salario social para absolutamente todos los ciudadanos. La productividad impresionante de la máquina económica ac-

tual permite acortar y flexibilizar extraordinariamente la jornada —o la vida— laboral, lo mismo que permite riqueza para todos siempre que haya un criterio equitativo de distribución. Sólo así la asfixia económica del sistema tendrá salida sin crisis traumáticas, fantásticos costes sociales o incrementos de la jerarquización y la estratificación social.

Pero hay que enfatizar suficientemente que para Gorz este tipo de salario social no debe derivarse de una exclusión permanente del mundo del trabajo —como de hecho se está haciendo subterráneamente con todo el tema de los subsidios de desempleo, las jubilaciones anticipadas o las pensiones asistenciales—, sino del reparto generalizado de tanto las cargas como de los beneficios del trabajo útil. No se busca, por lo tanto, disimular la miseria, crear un ejército de reserva mantenido con un «ingreso mínimo» soportado por el Estado o, en suma, hacer factible institucionalmente ese sector marginado de la sociedad dualizada que vemos aflorar; se trata, por el contrario, de que el concepto de ciudadano se desvincule finalmente de la capacidad adquisitiva del hombre político —cosa que hoy no sólo es, según Gorz, técnicamente posible, sino necesario— y que el trabajo asalariado por motivos económicos deje de ser el contenido esencial de la vida social.

Derivadas de esta propuesta central de una «nueva política de tiempos», Gorz saca consecuencias importantes sobre el Estado del bienestar y la producción social. Por ejemplo, estima que el incremento de tiempo libre

que permite la automatización, asociada a la posibilidad de la utilización de las nuevas microtecnologías de manera grupal e interconectada por pequeñas redes intercomunitarias, lleva al aumento de la esfera de la autonomía de los pequeños colectivos, que pueden liberarse de la división y la especialización capitalista del trabajo que anula y hace dependiente en todo momento al individuo de la producción mercantil o la asistencia estatal: «El desarrollo de las actividades autoorganizadas y de ayuda mutua puede, por tanto, desembocar en una reducción limitada de las prestaciones y servicios del Estado del bienestar. Pero es preciso insistir siempre en que la *ayuda mutua autoorganizada no debe en ningún caso ser impuesta por el Estado en vez y en lugar de prestaciones públicas existentes*. Los gobiernos de derecha, e incluso a veces de izquierda, intentan imponer, en efecto, esta solución de facilidad que consiste en reducir, en nombre del antiestatalismo, los gastos sociales del Estado para pedir a los parados, a los enfermos, a las personas de edad avanzada, a las familias —o sea, prácticamente a las mujeres— que se ayuden a sí mismos. Incluso puede discernirse una tendencia neoliberal que intenta restringir la producción de bienes y servicios a aquellos sectores en los que esta producción sea rentable, mientras pide a los estratos menos favorecidos de la población que produzcan por y para sí mismos una parte de lo que es necesario para su subsistencia. Es preciso insistir en que *la autoproducción y la ayuda mutua no aportan una mayor autonomía*

*más que si no estamos obligados a ellas para asegurarnos lo necesario.* La autoproducción y la ayuda mutua no pueden ser unas actividades libres y liberadoras, dependientes de la esfera de la libertad, no del reino de la necesidad, más que si todo lo necesario está asegurado a cada uno y a cada una por la organización de la sociedad»<sup>11</sup>.

El incremento de las labores autónomas reducirá sensiblemente la esfera de la heteronomía —es decir, de la producción no autodeterminada ni autogestionada, en la que es imposible eliminar, aunque sí reducir, la especialización y la división del trabajo y, por tanto, la alienación—, que Gorz viene a asimilar con el reino de la necesidad y con el marco de la producción social, el trabajo obligatorio y, en resumen, con el Estado. Pero la organización social del Estado tiene que garantizar siempre y en todo lugar que el reino ineludible de la necesidad quede cubierto; lo que hoy es posible, gracias a la actual tecnología, es que esta producción heterónoma exija menos tiempo y menos trabajo que nunca hasta ahora. Además, esta actual tecnología heterónoma facilita la base material para la constitución de un sólido y extenso sector autónomo y descentralizado. Tenemos, pues, a nuestro alcance tanto una situación como unas herramientas que hacen que la materialización de alternativas convivenciales a la producción capitalista sea no sólo deseable, sino auténticamente posible; políticamente hay que concentrarse

en convertir esta situación potencial en una situación real, a base de analizar el presente y no de repetir viejas fórmulas del pasado, de construir nuevas estrategias y no de aceptar las dominantes como inevitables, de aceptar que el socialismo del futuro será postindustrialista y antiproductivista o no será.

\* \* \*

Se puede decir que la reciente obra de Gorz presenta una dualidad casi tan profunda y desarticulada como la propia realidad que estudia. Por una parte, realiza uno de los análisis más serios y ajustados sobre las transformaciones contemporáneas de la sociedad industrial, pleno de novedades, sugerencias y nuevas alternativas; por otra parte, sin mediar una construcción teórica concreta, Gorz despliega una panoplia de recetas ideales para la construcción y regulación de una economía no mercantil que, en algunos momentos, hacen al lector pensar si no se encuentra ante las acaloradas imágenes de un visionario iluso en vez de ante lo escrito por un teórico social.

El idealismo de Gorz le lleva, casi de una forma hegeliana, a acabar identificando negación con superación, autoconciencia con libertad, potencia con necesidad, razón con transformación; lo que hace que en este libro se acaben convirtiendo, con una facilidad casi automática, las condiciones tecnológicas y organizativas hoy vigentes de explotación directa o indirecta de la fuerza de trabajo en condiciones casi ideales para la liberación de toda la Humanidad. No es extraño, pues, que encontremos apre-

<sup>11</sup> *Los caminos del paraíso*, cit., pp. 147-148.

ciaciones y comentarios tan altisonantes, pero tan arriesgados, como que estamos viviendo «la agonía del capital» o que nos encontramos con «un capitalismo muerto en vida», así como que la actual revolución microtecnológica crea las condiciones inmediatas para la producción autónoma y grupal o que la «banalización» de los oficios llevada a cabo por la mayor automatización de la producción permite un mayor reparto del trabajo y una polivalencia generalizada; pero todo esto merece la pena comentarlo por separado.

En efecto, una de las críticas que con más insistencia se ha venido realizando contra toda la obra de Gorz —y de sus seguidores— es aquella que insiste en que nuestro autor pierde permanentemente de vista el hecho de que la división técnica del trabajo no sólo responde a un proceso de dominación y control de la producción, sino también, e indisolublemente ligado, a las necesidades concretas de valorización de capital y de producción rentable en masa<sup>12</sup>. La

<sup>12</sup> Críticas de este tipo se pueden encontrar en Christian PALLOIX, *Proceso de producción y crisis del capitalismo*, Madrid, H. Blume, 1980; Jean-Claude BARBIER, *L'organisation du travail*, París, Le Sycomore, 1982; Brighton Labour Process Group, «The capitalist labour process», en *Capital and Class*, núm. 1, primavera 1977, pp. 3-26. Desde una posición similar, aunque no idéntica, Stephen WOOD y John KELLY, «Taylorism, responsible autonomy and management strategy», en Stephen WOOD (ed.), *The degradation of work? Skill, deskilling and the labour process*, Londres, Hutchinson, 1982, esp. p. 88. Para una visión general de la polémica desde posiciones muy cercanas a las del propio Gorz, cfr. Jean-Paul DE GAUDEMAR, «Preliminares para una genealogía de las formas de disciplina en el proceso capita-

aplicación de la automatización estaría dictada, por tanto, por la búsqueda de la máxima valorización del capital en el marco de cada mercado particular y por las condiciones sociales a través de las que se realiza este proceso —la conversión de la fuerza de trabajo en trabajo, lo que exige un modelo de dominación, jerarquización, división y control de la «mercancía trabajo»—, lo que hace que únicamente las tecnologías que ofrecen una combinación eficiente (de cara a la consecución del mayor beneficio) entre el coste de los factores, la posición del empresario en el mercado y el control social de la fuerza de trabajo —las que cumplen, en suma, una *racionalidad capitalista*— son realmente utilizadas, siendo desechadas, arrinconadas o desestimadas las que, por muy «productivas» y «avanzadas» que sean, no responden a las restricciones que impone la producción en un sistema regulado, principalmente, por el beneficio individual de cada compañía. Deducir de este proceso, que Gorz conoce de sobra, la muerte del capitalismo a manos de una pretendidamente uniforme y casi universal revolución microinformática, es como postular que las condiciones que recrean la rentabilidad del sistema económico, por muchos costes sociales que engendren, son, por el contrario, las condiciones de su derrumbe y suicidio, cosa ésta que resulta, cuando menos, bastante ingenua e ilusoria.

Lo mismo ocurre con la confianza

lista del trabajo», en Michel FOUCAULT y otros, *Espacios de poder*, Madrid, Ediciones de la Piqueta, 1981, pp. 85-121.



en que la actual tecnología sea más convivencial que la anterior por su tamaño y sus posibilidades de interconexión grupal. Sin embargo, como ha demostrado Paola Manacorda, tanto en su diseño y programación como en su utilización, la microtecnología informática reproduce, y en muchos casos ampliamente, las pautas de la «organización científica del trabajo» taylorista, dejando absolutamente sin cualificación y control sobre sus funciones a los trabajadores de las terminales de las redes informáticas. El trabajo descentralizado y difuso no hace, por tanto, más que cambiar el control «panóptico» por un control tecnificado a distancia: «tan pronto como es conectado a un gran ordenador e incluido en una red, el miniordenador escapa al control de quien lo maneja y pasa a ser un instrumento de descentralización sólo aparentemente, pasa a ser un elemento de introducción y extracción de informaciones, mientras la parte sustancial e ideológicamente importante del trabajo, el tratamiento, se desarrolla en otro lugar con la excusa de mayores necesidades de velocidad y capacidad (...) el miniordenador no permite un tratamiento cualitativamente diferente del gran ordenador, ya que su lógica interna es la misma»<sup>13</sup>. Que la microtecnología informática tenga una mayor potencialidad de utilización descentralizada y autónoma se queda en dato absolutamente anecdótico si no existen las condiciones político-sociales que permitan la plasmación

de esta potencialidad en realizaciones materiales concretas; todo lo demás es especular sobre algo que puede ser entretenido o puede ser, también, un buen ejercicio de «sociología-ficción», pero resulta bastante irritante para un lector que se sitúe simplemente por los niveles medios del pesimismo reinante.

\* \* \*

De todas formas y a pesar de estos reparos —y de otros muchos que se podrían hacer en la misma línea, provocados por el furibundo idealismo de muchas de sus propuestas—, la obra reciente de André Gorz es una puerta abierta a repensar la crisis con imaginación y valentía, así como, y ésta es la mejor faceta, con mucho y desde siempre, de todos los libros y artículos de nuestro autor, una finísima visión desmitificadora de las desigualitarias repercusiones cotidianas de los modelos tecnológicos y sociales individualistas y privatizantes de desarrollo económico, ahora aplicados para salir de la crisis o para instalarnos definitivamente en esta dura y descorazonadora postcrisis. Si, como decía Rafael Sánchez Ferlosio en un brillante ensayo reciente, «quien no acoge con nueva fe teológica la superstición tecnológica suele verse acusado de cobarde ante el futuro»<sup>14</sup>, la obra de Gorz se empeña en convencernos, casi en seducirnos, que «el futuro es inevitable, pero no la forma

<sup>13</sup> Paola MANACORDA, *El ordenador del capital. Razón y mito de la informática*, Madrid, H. Blume, 1982, p. 128.

<sup>14</sup> Rafael SÁNCHEZ FERLOSIO, *Mientras no cambien los dioses, nada ha cambiado*, Madrid, Alianza, 1986, p. 110.

que tome (...). El imperativo tecnológico de la informática y la microelectrónica avanza en determinada dirección y nos ofrece varias posibil-

dades de futuro. Está por ver si somos capaces de elegir o no»<sup>15</sup>.

Luis Enrique ALONSO

CHARLES F. SABEL

**Trabajo y política. La división del trabajo en la industria**  
(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985)

1. Desde que en 1974 publicara Harry Braverman su ya clásico *Trabajo y capital monopolista*, y a partir de la ingente argumentación en favor y en contra de sus tesis, se ha desarrollado un campo de debate teórico, metodológico y empírico plagado de posibilidades y limitaciones. El poco tiempo transcurrido desde entonces no ha sido obstáculo para la aparición de un número ya considerable de títulos y para el afianzamiento de un numeroso grupo de autores, entre los que destacan nombres como Gintis, Brighton Group, Friedman, Stark, Zimbalist, Elger, Cuttler, Edwards, Offe, Burawoy, Przeworski, Littler, Salaman y Noble, por citar algunos.

Todos ellos están de acuerdo con el siguiente postulado: en la planta fabril confluyen los modos concretos de división y proceso de trabajo, política y cambio social, de forma tal que de su interacción surgen nuevas líneas de cambio, política y organización del trabajo. Y con este segundo: es en la propia fábrica, y en las relaciones de ajuste y/o conflicto que se establecen en su seno, donde hay que buscar las claves de la democracia industrial, del orden y del cambio,

así como de la estructura y funcionamiento de la política.

En cierta manera, el libro de Sabel se podría incluir en este enfoque, pero sólo en cierta manera. Por decirlo de otra forma, mientras que la mayor parte de los autores citados comparten presuposiciones y orientaciones de tradición izquierdista, Sabel propone una teoría del cambio social organizada sobre los mismos postulados, pero con una vocación política centrista. Bueno está si está bien. Para ello, Sabel necesita realizar juegos metodológicos y, sobre todo, proponer conceptos fuertes y audaces. Y esto es lo interesante del libro. Lo demás son recursos empíricos, la mayoría de segunda mano, manipulados para satisfacer los fines propuestos. Ingenuamente, el propio autor nos confiesa pretender esa imposibilidad, y dice (p. 17): «Pero el ensayo también es un trabajo de reconstrucción, pues para unificar los resultados de las investigaciones es necesario reinterpretarlos basándose en supuestos me-

<sup>15</sup> Michael SHALLIS, *El ídolo de silicio. La «revolución» de la informática y sus implicaciones sociales*, Barcelona, Salvat, 1986, pp. 85-86.

todológicos que a menudo son totalmente diferentes de aquellos a partir de los cuales se realizaron originalmente.» Lo que ocurre es que tal maniobra es metodológicamente ilícita, pues ¿quién nos asegura que con supuestos diferentes hubiéramos conseguido los mismos resultados?

Para centrar más esta crítica, y con el fin de saber en qué consiste el objetivo último que persigue Sabel, atengámonos a las dos clarificadoras afirmaciones que realiza en el prefacio y en el último párrafo de la última página. En el prefacio (p. 15) advierte: «La aspiración del libro es analizar la relación entre nuestras ideas, apenas articuladas, de honor y justicia —la política en el sentido más amplio del término— y su influencia calladamente revolucionaria en el orden social.» Y en las últimas líneas del libro, después de aludir a los argumentos en contrario de «los pensadores científicos de la derecha y de la izquierda», concluye (p. 323): «Ambos estarán de acuerdo en que las ideas de dignidad y honor, los programas políticos que representan y los conflictos a que dan lugar sólo eran la espuma en la ola de la historia. Si el libro que el lector acaba de leer lo ha convencido, no los creará.» ¿Será preferible creer a Sabel? ¿Nos da argumentos adecuados para convencernos de que *el honor, la justicia y la dignidad*, su defensa por parte de los trabajadores y los conflictos que generan en la empresa son el verdadero cauce del cambio?

Antes señalé que *Trabajo y política* contiene abundantes referencias empíricas «reconstruidas», pero esen-

cialmente el autor utiliza tres ejemplos históricos que, para los fines que persigue, parecen rechinar: el *New Deal* americano, Mayo del 68 en Francia y el *autunno caldo* italiano del 69, así como incursiones en Baviera y Emilia-Romagna. Pero también que esta obra es interesante en la medida en que polemizáramos con Sabel en sus afirmaciones fuertes y en sus juegos metodológicos. Veamos con más detalle estos últimos puntos.

2. El supuesto clave de Sabel es que no existe eso que se llama clase social, sea cual sea la traducción que del término hayan hecho diferentes escuelas sociológicas. Pero, sobre todo, que no existe una clase social compuesta por trabajadores asalariados. Sobre tal supuesto, Sabel niega que los trabajadores sean una clase homogénea opuesta a los empresarios, como tampoco constituyen un grupo deseoso de cooperar con los patronos. La mano de obra está dividida, según sus cualificaciones, en grupos distintos que se perpetúan de diferentes maneras. Cada grupo de trabajadores tiene una idea muy clara de sus prerrogativas y ambiciones y comprende poco las de los demás (p. 13).

Para Sabel hay que pensar, pues, en grupos corporativos o semicorporativos, grupos de interés que son el resultado de la fragmentación *ad nauseam* de la clase obrera, si es que ésta ha llegado a existir alguna vez en algún lugar del mundo industrial. En esta situación, dos son los resultados: un lenguaje político común, que explica los desafíos en masa que de vez en cuando sacuden nuestras sociedades, y una fragilidad de las alianzas,

por diferencias entre intereses y símbolos políticos, que explica la facilidad con que los empresarios y autoridades restablecen el orden en las fábricas haciendo sólo limitadas concesiones y aprovechándose de la división de los trabajadores.

Resultado de esta argumentación es que tantos conflictos conducen a pocos o ningún cambio (p. 14), por lo que el autor se ve obligado a rectificar el engranaje del modelo sin por ello renunciar a las presuposiciones fuertes. Claro está que tal manipulación se hace tanto menos creíble cuanto más claramente marxista es el argumento en el que se apoya. Argumento que, tomado de David Noble (*Social Choice in Machine Design y Forces of Production*; aunque este título es de 1984, amplía lo perfilado en el primero) y sin reconocerlo explícitamente, se formula como sigue (p. 14): «A menudo el cambio parecía provenir no de las concesiones a las demandas directas, sino de los intentos de los empresarios de recuperar el control de una mano de obra indisciplinada introduciendo nuevas máquinas y formas de organización industrial. La mezcla de la estrategia de los trabajadores y la de los empresarios podía dar lugar a transformaciones que ninguna de las dos partes había previsto.» Y ésta es una de las claves del libro como argumento: Sabel rechaza el marxismo, pero utiliza una de sus explicaciones para salir del *impasse*, para entender los cambios que se hacen inexplicables desde sus propias formulaciones y métodos.

El segundo juego de manos meto-

dológico es consecuencia de su postura fuerte respecto a las clases sociales: si no hay una clase trabajadora, no puede haber una tendencia central en su comportamiento, sino tendencias y circunstancias periféricas que conducen a múltiples formas de acción en el seno de la empresa. La apuesta de Sabel se formula entonces criticando las grandes teorías que desde los sesenta habían intentado explicar los cambios en la clase obrera y en su acción colectiva: 1) la teoría del aburguesamiento de la clase obrera, en sus distintas versiones —F. Zweig (1961), R. Blauner (1964), S. Mallet (1963), así como J. H. Goldthorpe y D. Lockwood (1969)—; 2) las tesis conservadoras —esencialmente, D. Bell (1978)—; 3) las tesis izquierdistas —por señalar dos entre tantos, N. Poulantzas (1968) y E. Olin Wright (1978)—, y 4) las tesis del ciclo de A. Pizzorno (1981).

Todas estas teorías comparten, a juicio de Sabel, tres vicios que las hacen inaceptables: 1) un determinismo tecnológico mediante el cual toda sociedad, independientemente de sus preferencias políticas, que desee producir bienes industriales debe adoptar ciertas estructuras de organización, pautas de autoridad y modos de trabajar; es un problema de eficacia, no de ideología; 2) un esencialismo que postula que lo que es cierto para la sociedad en su conjunto también lo es para cada una de sus partes, por lo que la modernización económica conduce a la homogeneidad organizativa; finalmente, 3) un reduccionismo, para el que la experiencia diaria

de las sociedades modernas determina lo que los individuos de estas sociedades desean de la vida. Los deseos humanos no son, pues, fijos, pero siempre sobrepasan la capacidad de la sociedad para satisfacerlos. Nuevas tecnologías, nuevos sistemas, nuevos deseos, nuevas tecnologías. Las instituciones sociales, encargadas de satisfacer esos deseos en constante crecimiento, no son justas o injustas, sino eficaces o ineficaces.

Hasta aquí, de acuerdo. No parece muy sensato, en los tiempos de pluralismo metodológico que vivimos, decantarse por cualquiera de las teorías apuntadas porque, parece ser, todas pecan de alguna forma de determinismo, esencialismo y reduccionismo, aunque algo de verdad hay en cualquiera de esos tres «vicios». Ahora bien, entre identificar una tendencia central en el comportamiento de los trabajadores y reducir toda la realidad a la misma, y negar cualquier tendencia central, media un buen trecho. Y ahí es donde la postura de Sabel incurre en los mismos defectos que critica. Sabel puede, y la tarea merece la pena, centrarse en la diversidad de respuesta de los trabajadores ante diferentes situaciones y estímulos. Diversidad que se basa en la existencia de diversas culturas nacionales (por ejemplo, la cultura nacional francesa es de «poca confianza» y la alemana de «mucho confianza», según la diferenciación que realiza A. Fox, 1974), diferentes carreras en el trabajo, filiación religiosa, antecedentes culturales de ciertos grupos laborales, circunstancias coyunturales, alianzas políticas, sistemas sindicales o circunstan-

cias políticas e ideológicas que afectan a la organización y las luchas de los trabajadores.

Pero todo lo anterior, con ser importante, no niega la tendencia central, por muchas variaciones que presente. En otras palabras, nadie mínimamente sensato —y aquí Sabel no parece serlo— puede negar lo que hay de común entre todos los trabajadores industriales: que se organizan en sindicatos para defender colectivamente sus posiciones, que hacen huelga contra sus patronos, que formulan demandas sobre condiciones contractuales y condiciones de trabajo, etc. Esta ha sido la respuesta modal de los trabajadores industriales en relación con su unidad de posición e interés respecto a los patronos, independientemente de factores de variación tales como las opciones políticas, las creencias religiosas, las culturas nacionales y las circunstancias políticas.

3. No hay, pues, una clase social trabajadora en la industria, para Sabel. Hay fragmentos, grupos y carreras en el trabajo, con intereses y visiones del mundo específicos. Más aún, hay visiones del mundo que son las que condicionan realmente toda la acción conflictiva de los grupos. ¿Cómo se estructura entonces el mercado de trabajo? Mediante un ajuste funcional (p. 55): «Los capitalistas crean puestos de trabajo de diferentes tipos y los trabajadores tratan de encontrar uno que se ajuste a sus ambiciones.» Una carrera en el trabajo es simplemente una visión del mundo que negocia con la oferta de los patronos. Los cambiantes intereses de unos y otros generan conflictos de

ajuste que se acaban resolviendo en microvariaciones en el mercado de trabajo. Y aquí Sabel se pierde de nuevo, no tanto porque concluya con algo que es obvio, sino por la forma de entender, confusa y equívoca, la carrera en el trabajo (p. 120): «Por carrera en el trabajo entiendo una serie de tareas remuneradas que desafían y requieren sucesivamente el desarrollo de *cualesquiera capacidades que se tomen como medida del valor humano*» (subrayo esto último porque me deja perplejo).

La carrera en el trabajo queda así extrañamente definida como una cosmología comprimida que define lo que es virtud y cómo se pone a prueba. La clave para Sabel consiste en este preciso mecanismo: la economía produce puestos de trabajo, la sociedad produce grupos, estos últimos encuentran su camino hacia los primeros a través del mercado y, una vez que operan en la fábrica, se suscitan conflictos en defensa de su honor y su dignidad. El objetivo de tales grupos unidos por la moral es bien simple: una vida virtuosa, un trabajo virtuoso y eventuales luchas contra los patronos en defensa de la virtud. El resultado, al margen de lo apabullante de la formulación, es, a mi juicio, un nuevo reduccionismo, pero ahora de la tendencia central respecto a las circunstancias periféricas, porque, como el propio Sabel confiesa (p. 17), «el libro muestra cómo se pueden transformar mediante la lucha en el centro del trabajo las ideas de los trabajadores sobre sus intereses, nacidos de los principios de honor y dignidad que aportan a la fábrica, y cómo estas lu-

chas, que chocan y se combinan con los conflictos de la sociedad en general y entre las naciones, pueden remodelar las tecnologías, los mercados y las jerarquías de las fábricas».

Apartados a un segundo lugar los conflictos de intereses y colocados en primer plano las visiones del mundo, el honor y la dignidad, las explicaciones economicistas no son de recibo para Sabel. Consecuentemente, porque si no hay una clase, ni una conciencia de clase, ni unos intereses prefijados por las relaciones de y en la producción, ¿cómo explicar la acción colectiva de los trabajadores? En realidad, Sabel utiliza una visión reduccionista de la explicación económica con su consecuente simplificación. De haber consultado aportaciones más agudas y recientes (Morishima, *Marx's Economy*, 1973; Przeworski, *Material bases of Consent*, 1980, o Burawoy, *Between the Labor Process and the State*, 1983), probablemente se hubiera encontrado con más dificultades para argumentar en contra. En todo caso, Sabel se inclina por la explicación moralista, según la cual el conflicto estalla cuando un grupo defiende un orden moral establecido del ataque exterior. Y el resultado es que los fines morales no sólo influyen, sino que deben influir en los medios y la actividad económica. La raíz de Sabel es aquí durkheimiana, pero, curiosamente, acaba desembocando en Stuart Mill.

En efecto, para Sabel, el punto de vista moralista sobre el conflicto colectivo tiene la ventaja de situar las ideas del honor social en el centro del análisis; pero los moralistas es-

trictos creen que estas ideas son más precisas y rígidas de lo que son. En otras palabras, Sabel no está de acuerdo con los moralistas sólo en lo que considera un determinismo excesivo, ya que las visiones del mundo son siempre incompletas y ambiguas. La única salida es una moral empirista que se aprende mientras se hacen las cosas (p. 189): «En conclusión, un grupo no conserva necesariamente su concepción del honor social defendiéndolo, sino que puede revisar gradualmente sus demandas aplicándolas a las nuevas circunstancias, amalgamándolas con las de sus aliados o ampliándolas radicalmente en el entusiasmo o desesperación de la batalla.» Que el resultado de toda la argumentación sea un historicismo no asumido y un reduccionismo reorientado no es sino la consecuencia lógica de las confusiones metodológicas que plagan *Trabajo y política*.

El libro termina con un capítulo dedicado a la crisis del fordismo, pero las aportaciones de Sabel no son, a mi juicio, significativas en un tema sobre el que se han escrito ya cientos de títulos. Tampoco creo que merezca mucho la pena detenerse en la alternativa que Sabel propone: las «pymes» con nuevas tecnologías reconciliarán la vieja moral solidaria con nuevas formas de organización del trabajo, porque ese argumento es viejo conocido de la mano de Alvin Toffler. Pero sí puede ser útil acabar recogiendo dos afirmaciones fuertes de Sabel sobre el cambio y sobre la clase trabajadora, bastante chocantes en un trabajo de esta índole.

La primera se comenta por sí sola;

sirve como colofón a su moralismo, y no parece estar escrita desde el pudor metodológico (p. 15): «Este libro intenta demostrar cómo unas modestas reivindicaciones de decencia definidas de formas distintas, y a veces conflictivas, pueden contribuir a transformar profundamente la estructura de la sociedad.» La segunda afirmación fuerte exige una reivindicación de decencia por la *poor scholarship* desde la que está construida. Dice Sabel (p. 262) que «sí una clase se define en el sentido marxista como un grupo de personas que comparten una posición en la división del trabajo y que, *por esta razón*, comparten los puntos de vista políticos, otra forma de decir lo mismo es afirmar que los trabajadores de cuello azul no forman una clase». Se puede legítimamente discrepar del marxismo y de su teoría sobre las clases sociales o la clase obrera en especial, pero no, y menos basándose explícitamente en E. Olin Wright, llamar marxistas a formulaciones plagadas de errores que no le pertenecen.

En fin, la obra de Sabel me parece confusa y equívoca porque promete cosas que luego no da y porque da cosas que no había prometido. Uno puede aceptar, incluso esperar ansiosamente, una teoría sobre el cambio social desde el punto de vista del centrismo político, una crítica sistemática y demoledora al concepto de clase social, e incluso, como parece su objetivo, una concepción moral de la política de los trabajadores capaz de explicar por qué se embarcan en luchas y conflictos. Nada de eso se encuentra en el libro. Al contrario,

las líneas de argumentación están mal trazadas, extraviados multitud de sus razonamientos, y con trazas académicas (más de 500 títulos con inexpli-

cables ausencias) convertidas en pesados lastres.

Esteban MEDINA

CHARLES HANDY  
**El futuro del trabajo humano**  
 (Barcelona, Ariel, 1986)

Esta obra se une a la abundantísima literatura de reciente aparición que estudia la crisis del trabajo. Handy analiza las transformaciones que se están produciendo en la sociedad del trabajo y esboza los nuevos comportamientos sociales. Plantea el interrogante del futuro del trabajo humano y del papel que éste puede desempeñar en la configuración de la sociedad.

En la presente década se vienen produciendo importantes transformaciones en los procesos productivos que cuestionan la definición tradicional del concepto «Valor Trabajo». «El argumento central de este libro —dice su autor— es que las cosas están cambiando, que el trabajo no volverá a ser ya lo que era, y que lo más prudente es tomar en consideración cómo va a ser»<sup>1</sup>. Nos encontramos, en definitiva, frente a la crisis de la sociedad del trabajo.

El empleo comienza a ser escaso, a la vez que el trabajo empieza a tener significados diversos. A pesar de los esfuerzos de todo tipo por invertir la tendencia, el desempleo perma-

nece elevado y, probablemente, permanecerá así por mucho tiempo. Las posibilidades de que en el futuro haya empleos convencionales para todos son cada día más escasas. Justo cuando la fuerza de trabajo está creciendo, el número de empleos disminuye, incrementándose el desequilibrio entre empleados y desempleados. La primera manifestación de la crisis del trabajo es la crisis de cantidad. El ideal, cada vez más utópico, del pleno empleo sólo se logrará en la medida en que se encuentren las formas de proporcionar a más gente una parte más pequeña de trabajo. La inversión pública y el sector servicios pueden hacerse cargo de una parte de los empleos destruidos si la sociedad es lo suficientemente rica para permitirse un sector estatal de servicios en crecimiento y la proliferación de servicios personales derivados de la educación y la abundancia. La economía informal deberá hacerse cargo de los empleos restantes, y los convertirá en trabajo no contabilizado.

Podemos distinguir tres grandes partes en esta obra, que examinan, respectivamente, los cambios, las políticas y las perspectivas del trabajo.

<sup>1</sup> Ch. HANDY, *El futuro del trabajo humano*, 1.ª ed. española (trad.: A. Vicens), Barcelona, Ed. Ariel, 1986, p. 13.



Es la primera —los cambios— la más acertada e interesante; en ella se analizan las nuevas formas emergentes de trabajo. Cada vez es menos cierto que el único tipo de trabajo sea el de la economía formal. La economía informal —negra, malva y gris— pone de relieve el nacimiento de nuevas formas de trabajo: trabajo en un empleo —autónomo de plena dedicación—, trabajo marginal —orientado a proporcionar ingresos suplementarios— y trabajo donado —que incluye todo el trabajo voluntario no remunerado—. Estas consideraciones le sirven a Handy para mostrar cómo el trabajo está siendo redefinido por las acciones de los actores sociales. El trabajo adquiere una nueva significación —es algo más que empleo—; recoge «todas las formas de trabajo», asemejándose al concepto de «trabajo heterónomo» enunciado por André Gorz.

La crisis de calidad de la sociedad del trabajo se manifiesta en el «modelo cambiante del trabajo y la erosión de la cultura del pleno empleo», y «afectará a nuestra vida familiar, a nuestra valoración del significado del trabajo y, en último lugar, a la clase de vida que queremos vivir»<sup>2</sup>. ¿Qué opciones existen? ¿En qué sociedad hemos de vivir? Será una sociedad caracterizada por una nueva relación entre capital y trabajo. De la que resultará una vida laboral más corta, que irá aproximándose a las 50.000 horas —32 horas semanales durante 45 semanas durante 35 años— de trabajo. Una sociedad en la que el incremento de la subcontratación, en

todos los ámbitos empresariales, potenciará el «pago de honorarios» por servicios prestados, en detrimento de los salarios convencionales, y el desarrollo y proliferación de la contratación temporal y a tiempo flexible. Elementos que pueden potenciar los valores «positivos» —aumento de la creatividad y del desarrollo personal— o bien conducirnos a una sociedad más dividida y fragmentada, caracterizada por la precarización del empleo, aspecto al que dedica muy poca atención.

Los nuevos tipos de trabajo exigen, simultáneamente, que haya más gente que aprenda más y que se proporcionen las posibilidades para ello. ¿Habrá una fuerza de trabajo que responda a esta demanda? La educación debe indicar el camino hacia el futuro. Las oportunidades que pueden ofrecer los nuevos tipos de trabajo dependen de que la población tenga acceso a la educación, de que la gente esté preparada para pensar y actuar por sí misma. Por tanto, si no se adecua rápidamente el sistema educativo —una mayor flexibilidad, una mayor variedad, una mayor posibilidad de elección y un aumento de la participación—, nos enfrentaremos con un panorama social lleno de ocasiones perdidas.

Junto al trabajo, otras cosas están cambiando: el concepto del individuo y, en particular, el papel de la mujer; las expectativas respecto al Estado y sus responsabilidades; una vida laboral más corta; el incremento del trabajo a tiempo parcial y del tiempo discrecional; unas nuevas relaciones familiares. Son algunos de los factores

<sup>2</sup> *Ibidem*, p. 212.

que indican un cambio general de los valores de la sociedad. Signos de una nueva racionalidad creativa que pueden conducirnos a una sociedad que James Roberson denomina SHE (sana, humana, ecológica), que daría «preferencia a las personas antes que a las cosas, reconociendo así que las energías personales y las capacidades personales son recursos renovables»; una sociedad en la que «la insistencia sería puesta en ocupar el tiempo de trabajo de modo que contribuyera al bienestar social y a la prosecución de

sus fines y valores personales»<sup>3</sup>. A lo largo de esta obra se intenta demostrar que el futuro será diferente, que puede ser algo peligroso, pero también emocionante y excitante.

En resumen, en esta obra, Handy reflexiona sobre las nuevas formas de trabajo —enfaticando los valores positivos que pueden generar y obviando los negativos— y, a partir de ellas, da pie a un profundo y amplio debate sobre el concepto de trabajo.

Andrés ALAS-PUMARIÑO SELA

JOHN T. DUNLOP y WALTER GALENSON (comps.)

**El trabajo en el siglo XX**

(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985)

El siglo xx ha representado, para obreros y empleados, cambios sin precedentes en sus niveles de vida, *status* social, seguridad económica, poder político e influencia social. El análisis de estos cambios a lo largo del siglo y sus repercusiones constituyen el objeto de este libro sobre el mundo del trabajo. Cinco países avanzados son los elegidos por los compiladores, y el objetivo perseguido, la comparación de sus respectivas situaciones para analizar semejanzas y diferencias.

Los autores han escogido este período de setenta y cinco años para visualizar las tendencias y los principios subyacentes. Este enfoque les ha permitido percibir y evaluar las fases cíclicas y los sucesos que han tenido lugar como consecuencia de las gue-

rras, las depresiones económicas y el malestar social, así como señalar los posibles desarrollos.

Todos los autores han utilizado el mismo esquema. Examinan en detalle la evolución de la población activa, las condiciones de vida y trabajo de obreros y empleados, el movimiento sindical, el sistema de relaciones laborales, la negociación colectiva y la legislación laboral.

Los temas tratados incluyen estadísticas en la medida que éstas existen. Uno de los méritos de este libro es que permite disponer de un panorama estadístico actualizado de cada uno de los países, evaluado minuciosamente por los autores y debidamen-

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 221.

te interpretado, cuando ello es posible. Asimismo, ofrecen explicaciones alternativas frente a asuntos controvertidos.

Tal como señala Dunlop en la introducción, los autores también han incluido elementos específicos de sus países y han desarrollado detalladamente las cuestiones más significativas.

Galenson y Smith incluyen en el capítulo sobre EE. UU. tres aspectos particulares de la sociedad estadounidense:

a) Su análisis de la población activa contiene datos sobre las diferencias según origen étnico: población de color y «blancos nativos» (pp. 28-30).

b) Destacan la especificidad del sindicalismo en relación con la política, en el sentido de que sería el único movimiento sindical que no aboga por una forma de sociedad socialista (p. 66).

c) Indican la inexistencia de asociaciones empresariales para negociar colectivamente (p. 60).

Según estos autores, dos son los problemas inmediatos a los que se enfrentan los trabajadores: desempleo e inflación. El primero se resolverá, al menos parcialmente, cuando mejore el ciclo económico. El segundo es de muy difícil resolución.

Entre las tendencias que destacan se encuentran:

1. Mantención de la expansión del empleo en el sector público y del sindicalismo.

2. Uso más acusado de la imposición legal en lugar de la negociación colectiva.

3. Desaparición de la conflictividad en los sectores críticos.

4. Necesidad de una cierta centralización de los empresarios, según el modelo europeo, a pesar de la preferencia empresarial por el trato individual con los sindicatos.

5. La influencia de la izquierda en el movimiento sindical se encuentra en su punto más bajo.

Thompson y Hunter, autores del capítulo sobre Gran Bretaña, observan que el sistema de relaciones laborales ha mostrado un curso evolutivo. Ello se debe, fundamentalmente, a que la estructura de la población activa y las instituciones laborales eran ya en 1900 las propias de una economía moderna y a que el país escapó a los efectos de las dos guerras mundiales, lo que determina que la influencia de la historia sea más fuerte que en otros sitios. Este factor ha repercutido negativamente cuando se ha intentado modernizar el sistema.

Entre los aspectos particulares de Gran Bretaña señalan que:

a) La estructura sindical es casi indescriptible por intrincada (p. 130).

b) Gran Bretaña es el único caso donde los sindicatos han creado un partido. De ahí que las relaciones entre el Partido Laborista y los sindicatos sean muy fuertes (p. 136).

c) Las asociaciones empresariales son menos antisindicalistas que en otros países (p. 138).

d) Los salarios reales han crecido menos que en el resto de los países avanzados (p. 162).

Los autores resumen la situación británica del siguiente modo: «el sis-

tema de relaciones laborales vigente tradicionalmente se apartaba del de otros países desarrollados... En este último decenio se ha modificado la situación... Gran Bretaña presenta un sistema más parecido al de otros países...». Siguen pendientes, sin embargo, algunas cuestiones:

1. El problema de la democracia industrial, entendida como la representación de los trabajadores en los consejos de administración de las grandes empresas.

2. La necesidad de mantener niveles salariales en función de la competitividad internacional.

3. El problema de las relaciones entre el movimiento sindical y el Estado.

El análisis de la República Federal Alemana lo realizan Hans Günter y Gerhard Leminsky. Según ellos, los cambios de la posición de los trabajadores y del sistema de relaciones laborales reflejan los cambios del entorno económico, social y político.

Entre las peculiaridades de la RFA se encuentran:

a) El país continúa siendo muy industrializado (p. 181).

b) Hay cambios estructurales en el contenido de las ocupaciones, en el sentido que aumentan las ocupaciones comunes a varios sectores en lugar de ocupaciones específicas de un sector (p. 188).

c) Existe un fuerte contingente de mano de obra extranjera (pp. 192-196).

d) Lo especial de la historia sindical, porque la RFA sólo existe des-

pues de la Segunda Guerra Mundial. Sus antecedentes se configuran bajo otro entorno (pp. 198-206).

e) Existe un sector empresarial fuerte y organizado que les permite presentar su negativa a las solicitudes sindicales como cuestión general (páginas 206-209).

f) En cuanto a las condiciones de trabajo, la RFA presenta una disminución de las enfermedades profesionales, una tasa constante de accidentes laborales (mayor en los extranjeros) y un porcentaje muy alto de trabajadores satisfechos con su trabajo (pp. 213-229).

Como principales problemas de la actualidad destacan:

1. La persistencia de un «alto» nivel de desempleo.

2. Las condiciones de trabajo, es decir, los problemas del trabajo por turnos, del trabajo repetitivo, de la alternancia del trabajo de día y de noche, los efectos de la organización del trabajo y de la tecnología en la cualificación, etc.

3. La reforma de la educación y de la formación profesional.

4. La democracia industrial, entendida como cogestión.

5. Las dificultades de financiación del sistema de seguridad social.

El capítulo sobre Francia ha sido escrito por François Sellier, quien señala que el proceso de industrialización se inició pronto en Francia, pero que su ritmo fue inferior al de otros países.

Sellier afirma que los factores específicos de la situación francesa son:

a) La escasez casi permanente de mano de obra obligó a una pronta incorporación de la mujer al trabajo y, posteriormente, a la contratación de mano de obra extranjera (p. 238).

b) La estructura social del empleo cambia a partir de la Segunda Guerra Mundial en forma diferente al resto de los países europeos (p. 245).

c) La complejidad del mercado de trabajo hace difícil su comparabilidad (p. 247).

d) La afiliación sindical depende más de acontecimientos políticos que de circunstancias económicas (p. 249).

e) El papel del Estado en las relaciones laborales es de:

1. Arbitro de las crisis sociales.
2. Fuente de normas reguladoras de la negociación y del conflicto.
3. Empresario (p. 262).

f) El desarrollo económico se ha reflejado más en la mejoría del nivel de vida del trabajador que en las condiciones físicas de trabajo (pp. 281-284).

El autor plantea los siguientes interrogantes frente al futuro:

1. La capacidad de los sindicatos para organizar a la mayoría de la población asalariada.

2. Si el sistema francés de relaciones laborales podrá superar el radicalismo y las posturas unilaterales.

3. Si disminuirá el poder negocia-

dor de los sindicatos a causa del desempleo.

Por ser Japón el gran desconocido en Occidente, los autores, Taishiro Shirai y Haruo Shimada, incluyen una larga introducción para deshacer la interpretación prevaleciente de las relaciones laborales en ese país. A su juicio, las características del sistema japonés obedecen a una decisión económica racional del empresariado japonés y no a un legado del sistema feudal.

En su opinión, los factores que permiten interpretar las relaciones laborales son:

1. La corta historia del sindicalismo japonés.

2. Las limitaciones del entorno político, telón de fondo del desarrollo sindical.

3. La situación de la postguerra, que no estimuló el desarrollo del sindicalismo con todas sus funciones.

Todo el análisis realizado por estos autores resulta, por tanto, nuevo y complejo para un lector occidental y, en consecuencia, difícil de resumir.

En suma, se trata de un libro dirigido no sólo a quien se interese por la situación general del mundo del trabajo, situación magníficamente presentada por Dunlop, sino también a los estudiosos del mundo laboral en países específicos.

Rosario FRÍAS AZCÁRATE

MANUEL CASTELLS y otros  
**Nuevas tecnologías, economía y sociedad en España**  
 (Madrid, Alianza Editorial, 1986) \*

Es un libro brújula orientador del gran público y de los científicos sociales de nuestro país en el todavía confuso mundo de las nuevas tecnologías. Relativamente escasa es la implantación de éstas y también la literatura: faltan estudios de prospectiva sobre su impacto en la estructura económica y social, y hasta la necesaria conceptualización previa. Precisamente esta obra inaugura de forma seria el trabajo de definiciones y la deseable sucesión de investigaciones sobre el tema.

Este estudio es fruto de una labor interdisciplinar que, en un período de tiempo reducido, ha producido encomiables resultados. En ello han influido los muchos recursos disponibles, aunque más que otra cosa el buen trabajo. Cada nueva tecnología es definida y estudiada luego en cuanto a su presencia y aplicaciones en el mundo y en España. A veces, el estudio monográfico de su impacto en un sector (automóvil, banca, máquina-herramienta, vida cotidiana, etc.) se alterna con otro de tipo global: por ejemplo, la reestructuración ocupacional en su conjunto. Es encomiable el trabajo desplegado en la búsqueda de fuentes, ordenación de las mismas y elaboración de datos y tipologías. A menudo se denuncia la inadaptación de los organismos oficiales a los tiempos que corren: así, el Instituto

Nacional de Estadística debería introducir nuevas categorías —por ejemplo, ocupacionales— para estimar y calibrar mejor el impacto de las nuevas tecnologías. Sin embargo, Castells y otros sacan buen jugo de los datos disponibles, combinados ocasionalmente con otros primarios (datos de encuesta a empresarios y juicios de expertos). Se obtiene así un cuadro de variables estratégicas (sobre Investigación y Desarrollo, participación del personal científico-técnico en la plantilla de las empresas, consumo en comunicaciones, equipamiento de *hardware*, programas, etc.) desagregadas luego en indicadores de presencia de nuevas tecnologías.

El libro es fundamentalmente descriptivo. Ello supone ya un gran mérito habida cuenta la preocupante escasez en nuestro país. La descripción se acompaña a menudo de una voluntad explicativa ayudada del recurso a las tipologías. Tal ocurre, por ejemplo, al abordar las relaciones España-Europa-Mundo y diseñar las actuales estrategias para salir de la crisis en el marco de la novísima división internacional del trabajo. La acción de las multinacionales se superpone a la división en áreas geográficas (USA, Japón, Europa, Nuevos Países Industrializados, Países de la OPEP, Países Subdesarrollados).

Dicho el elogio —lo más merecido y sobresaliente, sin duda alguna—, hay que hacer algunas observaciones críticas. Empecemos por el título

\* Obra resumida en M. CASTELLS y otros, *El desafío tecnológico*, Madrid, Alianza Editorial, 1986.

mismo. *¿Por qué considerar como nuevas tecnologías el láser, la biotecnología, la fecundación «in vitro», las energías renovables, los nuevos materiales, etc.?* Naturalmente, también estas tecnologías son nuevas, como lo serán otras que presumiblemente vayan apareciendo..., pero lo verdaderamente nuevo es la industrialización de la información o el tratamiento industrial de ésta como mediador en la actividad humana. Entre el hombre y la naturaleza transformable (tierra, mar, aire, plantas, animales y otros hombres) se interpuso la herramienta artesanal, mediando más tarde la máquina-herramienta y, posteriormente, las técnicas de información cuya culminación tiene soporte microelectrónico. Incrustar información en las máquinas es lo nuevo. Las Nuevas Tecnologías son, precisamente, las máquinas-herramienta de la nueva sociedad. El láser, la biotecnología, los nuevos materiales, etc., pudieran haber aparecido el siglo pasado sin que por ello hubieran revolucionado los procesos de trabajo y, a fin de cuentas, la sociedad industrial. La nueva sociedad se llama «sociedad de información», y su tecnología propia se basa en un principio microelectrónico. Ciertamente, *algunos* —por ejemplo, los autores de los Libros de FUNDESCO— manejan también ese concepto amplio de Nuevas Tecnologías. Al hacerlo se introduce confusión: sobre todo cuando se trata de apreciar sus impactos sociales en la estructura ocupacional y de clases, instituciones, etc. Una cosa es, pues, mediar en los procesos de actividad (trabajo) y otra muy distin-

ta descifrar códigos (por ejemplo, genéticos) que no van a revolucionar el trabajo mismo y su organización. Más distinto es todavía el desarrollo de «nuevos materiales» o del láser como soporte de las Tecnologías de la Información. Naturalmente, todo ello puede formar un conjunto, lo que se ha llamado «nuevo sistema tecnológico».

Hablando de impactos, se echa de menos la referencia a estudios de prospectiva ya consagrados y superadores de las visiones alarmistas de informes anteriores (Nora-Minc, Siemens, etc.): por ejemplo, los de la Universidad de Sussex (SPRU), Leontieff y F. Duchin, etc. Falta igualmente el apoyo en teorías de los ciclos inducidos por los «nuevos sistemas tecnológicos» (Kondratieff, Schumpeter, Mensch, Kuznets, Freeman, Rothwell, etc.). Ausente queda también la referencia a los importantes y prestigiosos trabajos de J. Geršuny e I. Miles sobre la reestructuración de la ocupación y del empleo como consecuencia de la aplicación de nuevas tecnologías y los consiguientes «nuevos modos de provisión de servicios». Estos, basados en la sustitución de la compra directa de servicios por la compra de bienes productores de estos servicios, explican muchas cosas: la economía del auto-servicio, la informalización de la economía (economía sumergida incluida), evolución del trabajo a tiempo parcial, etc. De todos estos impactos se olvida la obra comentada, que, por su extensión y título, prometía más.

Dicen los autores (vol. 2, p. 526): «Nuestro análisis corresponde al pe-

río 1974-1983, y muchos de los datos tecnológicos se detienen en 1981. Pues bien, la introducción de Nuevas Tecnologías es tan reciente (de hecho parece acelerarse tan sólo desde 1982) y nuestro nivel tecnológico es tan bajo que apenas es posible observar los efectos a nivel global de la economía hasta un período reciente.» Por ello es una pena que —en cuanto a los cambios de la estructura ocupacional, por ejemplo— sólo se comparen cuadros 1975-1981 (aunque esporádicamente se haga referencia a 1983). De haber estudiado un intervalo más reducido y afectado por la política de reconversión industrial —así, 1981-1983— se habría podido apreciar y predecir mejor el impacto tecnológico. En efecto, dentro de un intervalo prolongado el análisis regresional debilita y diluye el peso de las correlaciones (cfr. sobre el particular mi artículo «Nuevas tecnologías, ocupación y empleo», en José A. Garmendia y otros, *Sociología Industrial y de la Empresa*, Madrid, Aguilar, 1987).

Desde luego, esta obra tiene el gran mérito de la ordenación y recopilación de datos procedentes de múltiples fuentes. Es un gran informe sobre lo que está pasando, omitiendo el establecimiento de tendencias. Esto último puede deformar el presente mismo: así, la creciente presencia de

multinacionales europeas en la economía de las nuevas tecnologías no pesa suficientemente en el ánimo pesimista de los autores respecto de las realidades y potencialidades de nuestro continente. De momento, muchos datos les dan la razón..., quizás porque la microelectrónica y la informática se iniciaron en USA y su difusión cuesta tiempo. No sería la primera vez que países en los que se inicia un Kondratieff son rebasados luego por otros especialmente preparados para el éxito de la difusión. Además, Europa puntúa incluso ventajosamente en el mercado y fabricación de telecomunicaciones, gastos civiles en I & D como porcentaje del PIB, productividad industrial, etc. (cfr. FUNDESCO, *Los países industrializados ante las nuevas tecnologías*, Madrid, 1986, vol. 2, pp. 33 y ss.).

Todas estas observaciones críticas —obligado es criticar en una sección de Crítica de Libros— no bastan para que la apreciación global de la obra sea excelente. No bastan, incluso suponiendo acertadas mis observaciones. Puede que algunas no lo sean. Faltaba este libro. Uno respira de satisfacción porque este país ya no es «diferente» en una cosa más: el estudio del impacto social de las Nuevas Tecnologías, hasta este libro bastante olvidado.

José A. GARMENDIA



MIKEL GÓMEZ URANGA

**La automatización: economía y trabajo**  
(Bilbao, Editorial Universidad del País Vasco, 1986)

Entre la bibliografía en idioma castellano es difícil encontrar tratamientos rigurosos sobre algunos de los aspectos relacionados con el progreso técnico desde la perspectiva del economista. El autor de esta obra acota el ámbito del estudio a la *automatización* de los procesos de producción industriales. Sin embargo, una parte sustancial del libro pudiera hacerse extensible al progreso técnico en general. Se pretende huir de aquellas orientaciones mitificadoras de la tecnología, buscando las razones económicas que determinan el progreso tecnológico. La liberación del hombre de las ataduras que le impone el sometimiento a las fuerzas de la naturaleza es contradictoria con las necesidades de valorización del capital, que somete al trabajador productivo a la lógica de sus intereses centrados en la obtención del beneficio.

Uno de los hilos conductores del trabajo consiste en dotar al progreso técnico de categoría económico-social propia, algo que, por otra parte, negaría la teoría económica tradicional. Se trata de comprender el fenómeno del cambio técnico desde su globalidad, desde su creación hasta su difusión, desde la visión técnica hasta la sociológica. La creación científico-técnica, en cierta medida, surge y se desarrolla desde motivaciones económico-sociales, o, cuando menos, su gestación se realiza en unas coordenadas de tiempo y de lugar precisas, configuradas por un entorno económico-

social determinado. La automatización, como la forma predominante del progreso técnico actual aplicado en los procesos productivos, vendrá acompañada de otros cambios estructurales.

La automatización reúne diversas tecnologías que confluyen en sistemas más integrados, supone la sustitución del trabajo directo, divorciando de alguna manera los contenidos: esfuerzo humano necesario para producir, y los resultados cuantitativos de la producción; se integran en los equipos y sistemas automáticos diversas funciones realizadas con anterioridad por los trabajadores. La automatización no varía únicamente los contenidos del trabajo, sino también la propia organización. En efecto, ella supone un cambio en la naturaleza de las tareas que se establecen en la esfera productiva, y que implican a la organización del trabajo productivo, a los conocimientos de los trabajadores y a las relaciones de éstos con los medios de trabajo renovados.

Si bien el sistema científico-técnico constituye el conjunto proveedor de las innovaciones, los gastos en investigación y el sistema educativo de formación constituyen dos vectores necesarios para la difusión tecnológica. En torno a este último concepto se circunscriben buena parte de los autores que se dedican al estudio del cambio técnico; en esa dirección, tres tareas sería preciso plantearse: a) en qué entorno socioeconómico se difun-

de la automatización; *b*) cuáles son las condiciones favorables que posibiliten una difusión sostenida, y *c*) qué factores pueden llegar a bloquear, paralizar o frenar el ritmo con el que se difunde la automatización.

El autor presenta una cierta ambivalencia: 1) A cierto nivel de abstracción se demuestra que ciertos subconjuntos técnicos de la automatización sustituyen funciones antes realizadas por los trabajadores. En efecto, en los procesos industriales en continuo, la automatización se establece en torno a la dirección y el control de los medios de trabajo (que siguen el proceso físico de la producción); las funciones de vigilancia y control se incorporan directamente a los equipos; el control numérico en las máquinas supone una sustitución de las funciones del antiguo operario; la introducción de los sistemas de concepción asistida origina la reconversión de ciertos empleos e incluso la supresión de otros (dibujantes, etc.); finalmente, los robots son capaces de sustituir empleos con un contenido de tareas simples y repetitivas. 2) Sin embargo, estos procesos objetivos de sustitución no suponen invalidar los conocimientos y la formación anteriores que poseen los trabajadores. Los diferentes equipos y sistemas de automatización tienen una desigual incidencia según las organizaciones de trabajo donde se introduzcan y los contextos sociales en los que se localicen. En ocasiones, el proceso de trabajo permite actuar sobre los comportamientos que no responden exclusivamente a un automatismo o rutina. El interés económico de introducir

nuevas tecnologías se deriva en ocasiones de la capacidad para evitar errores; en ese contexto, los conocimientos previos de los trabajadores pueden limitar las incertidumbres y garantizar la rentabilidad económica de la inversión y del cambio, evitando la rigidez del sistema y sin desmotivar a los trabajadores hacia el cambio. Para poder *movilizar* esos conocimientos adquiridos en la experiencia productiva es necesario que se hayan creado previamente las condiciones que permitan una participación de todos los colectivos de las empresas en ciertos aspectos de la gestión, y acceso fluido a la información (sobre todo en el área del cambio técnico).

Contrariamente a lo que postulan ciertos economistas, las ganancias de productividad (por otra parte necesarias para poder recomponer los beneficios capitalistas) no se hallarían determinadas por una razón exclusivamente tecnológica. Las mejoras en términos de productividad podrán ser inducidas por la óptima utilización de todas las potencialidades que tuvieron su origen en las experiencias de los trabajadores a nivel de factoría, de empresa o de industria. En general, el desarrollo de la automatización exige la difusión entre los trabajadores de conocimientos básicos en materia de programación, pero teniendo como apoyos principales de los nuevos conocimientos aquellos *de oficio* que se requieren para el dominio de la fabricación.

La crisis pone de relieve el agotamiento de las formas de producir anteriores; los sistemas de corte taylorista-fordista alcanzan sus límites y

los elementos centrales en el desarrollo se convierten en frenos, y, por lo tanto, los cambios se hacen necesarios. Las tendencias muestran las posibilidades de adoptar sistemas flexibles integrados (entendidos como una fase superior en la organización técnica de la producción), pero para ello deberán acompañarse de cambios en la organización del trabajo, que han podido ser preparados en las experiencias iniciales de enriquecimiento de las tareas de finales de los setenta.

La organización del trabajo en continuo se encuentra más cercana a lo que pudiera ser un sistema integrado que a la producción en serie. En continuo, las medidas realizadas sobre el objeto de trabajo y el tratamiento que recibe la información así facilitada se realizan de forma sucesiva y simultánea, existiendo la propiedad de retroacción y la posibilidad de aplicarla a modelos de comportamiento global del sistema.

Pero cuando la producción es en discontinuo (caso de la producción en series) las dificultades son cualitativamente mayores, y hoy en día gran parte de la producción industrial se realiza para series. La producción típicamente fordista (en cadenas de montaje de series) supone un grado de rigidez importante, por la imposibilidad de adaptarse a variaciones cualitativas de la producción que exigirían el cambio de toda la organización productiva. Es decir, que la herramienta productiva se halla relacionada severamente a un tipo de producto concreto.

La penetración de sistemas integrales en el terreno de la producción de

series es precisamente el gran reto del futuro, y es donde se aplicarán las investigaciones de los nuevos medios de producción informáticos.

La ruptura con una concepción fetichista de la tecnología es necesaria, si se quiere analizar el papel de ésta en la crisis. Las innovaciones tecnológicas serán realmente transmisoras de importantes cambios en el área económica, si se desarrollan paralelamente en el marco de nuevos cambios sociales, es decir, se tratará de una reformulación de la relación social que domina a lo largo de la época llamada fordista.

Finalmente, el creciente desempleo existente en nuestra sociedad actual se puede agravar con el desarrollo de unas tecnologías eminentemente sustitutivas de mano de obra. En ese sentido, la exigencia de nuevas instituciones reguladoras en el terreno social deberá complementarse con la aparición de *nuevos compromisos* entre los diversos sectores de la sociedad, si no se quiere enviar a la *indigencia* a una parte considerable de ella.

Como conclusión, el texto presentado puede constituir una introducción general desde las diferentes perspectivas de lo que hoy constituye el cambio técnico más genuino en la producción: la automatización. Sin embargo, como el propio autor señala, no es ni pretende ser exhaustivo, sino que cada una de sus partes tiene una funcionalidad en torno a estructurar (desde una base fundamentalmente económica) el concepto de la automatización. La base analítica es principalmente la contraposición con aque-

llas corrientes de pensamiento que despojan el progreso técnico de sus contenidos económico y social, que, por otra parte, puede constituir hoy

uno de los aspectos centrales de la *ideología dominante*.

José Luis HERRERO

PILAR ESCARIO e INÉS ALBERDI

**El impacto de las nuevas tecnologías en la formación y el trabajo de las mujeres**

(Madrid, Ministerio de Cultura, Instituto de la Mujer, 1986)

*Introducción*

El cambio social susceptible de ser inducido por la introducción de nuevas tecnologías en los diversos campos de la actividad se encuentra determinado por el hecho de que las posibilidades de absorción de innovaciones por parte del organismo social es limitada. La capacidad de proceso de la sociedad, entendida como canal de comunicación que vehicula dicha información, está condicionada por sus concretas características socioculturales. El segmento social femenino no escapa a esta determinación.

Para abordar el problema de la específica relación de la mujer con la introducción de nuevas tecnologías en los procesos productivos se ha revelado como especialmente pertinente la aproximación metodológica utilizada, que combina el análisis de datos secundarios en lo referente a empleo y educación femeninos, junto a la recopilación y revisión bibliográfica para actualizar el objeto de estudio desde el plano teórico, con la investigación empírica sobre el propio campo; obteniendo información relevante sobre

los distintos sectores en los que se han introducido tecnologías avanzadas: Automóvil, Banca, Seguros, Telecomunicación, Electrónica e Industria Textil, así como en los Centros de Formación Profesional, respecto a sus efectos sobre el empleo y la situación social del colectivo femenino.

*Barreras a la integración de la mujer*

La posición de la mujer frente a las nuevas tecnologías se caracteriza por plantearse en términos ambivalentes. En primer lugar, las aplicaciones tecnológicas han desestructurado el reparto de funciones de los dos vectores que organizaban tradicionalmente el proceso de adscripción de personas a puestos: fuerza y formación.

Por tanto, la puesta en relación de las nuevas tecnologías con el trabajo de la mujer no hace sino desvelar las condiciones de la relación que la mujer mantiene con la actividad en términos generales. La primera relación (mujer-nuevas tecnologías) remite a su propia génesis (mujer-actividad).

Esta segunda relación se encuentra sociohistóricamente determinada por una doble barrera generadora de discriminación posicional para la mujer: la fuerza física y la formación y capacitación técnica y profesional.

El primer cambio estructural que realiza la introducción de las nuevas tecnologías en los procesos productivos —y que la investigación pone de manifiesto— consiste en la desaparición de la primera de las barreras —la fuerza física— que tradicionalmente impedía el acceso de la mujer al desempeño de determinadas actividades laborales. Pero, paradójicamente, la propia desaparición de esta barrera coloca a la otra —la formación— en un primer plano de importancia, al servirse de ella como canal de su propia difusión; afectando al conjunto de la fuerza de trabajo y, de un modo específico, a la mujer.

Esta transformación ha hecho que muchas mujeres se hayan visto desplazadas de un proceso en el que se ha elevado enormemente el grado de exigencia en cualificación o en conocimientos técnicos para acceder al mercado de trabajo.

Así, en el sector de Banca se ha verificado una drástica disminución del trabajo de secretariado (mecanografía, etc.), tradicionalmente realizado por mujeres (80 por 100), lo que ha obligado a un reciclaje profesional orientado hacia el aprendizaje de conocimientos informáticos para acceder al uso de terminales. Sin embargo, la participación de las mujeres en la distribución jerárquica no ha variado respecto de la situación anterior; la mujer sigue relegada a los

puestos de inferior categoría (principalmente introducción de datos), e incluso se ha visto afectada por el proceso de subcontratación progresiva a terceros que ha provocado la automatización de las tareas y procesos de transmisión de información en el sector —perforación, grabación y verificación de datos—, apareciendo un nuevo tipo de oficinas de mujeres que en ocasiones presentan circunstancias propias de la economía sumergida. Los puestos clave en esta nueva distribución de funciones siguen siendo ocupados casi de forma exclusiva por hombres, en la nueva división de tareas entre la gestión exterior y relación con clientes y terminales.

En algunos procesos de producción industrial, como automoción y electrónica, ocurre algo distinto y más alentador para el empleo femenino: a mayor incorporación de nuevas tecnologías, mayor número de mujeres en las cadenas de montaje. Sin embargo, en otros sectores investigados, como el de la confección, altamente tecnificado en las grandes empresas, se observa una tendencia a aplicar menos tecnología allí donde se concentran más trabajadoras, debido a su menor coste, que desincentiva las inversiones en tecnología moderna.

En definitiva, la eliminación inmediata del trabajo puramente físico y su sustitución por un trabajo basado en la destreza intelectual, como efecto directo producido allí donde se introducen nuevas tecnologías, lleva aparejado un efecto colateral de trascendental importancia: la desexualización de las tareas.

Este cambio estructural no siem-

pre se traduce en una equiparación real de los sexos; pero la perpetuación de la segregación laboral en función del sexo es ajena al hecho mismo de la introducción de nuevas tecnologías. Antes bien, son las condiciones seculares de socialización de los géneros las que continúan frenando el acceso de la mujer a las nuevas responsabilidades y funciones que la nueva organización del trabajo configura, y aquí de nuevo tenemos que apuntar hacia la estratégica importancia que cobra la formación como condición de posibilidad de la mutación social en potencia que las nuevas tecnologías conllevan, especialmente respecto a la situación sociolaboral de la mujer.

Este carácter estratégico de la formación técnica se confirma al observar, en términos macro, la evolución del mercado de trabajo y el trasvase de empleo de los sectores de producción a los servicios. La condición para absorber el cambio consiste en la preparación de la mano de obra en general. Y la condición para que la mujer no quede relegada de nuevo a los niveles y tareas de inferior categoría en ese proceso evolutivo radica en su familiarización, en primer lugar desde el propio punto de transformación, con las nuevas técnicas, mediante acciones de promoción del reciclaje y la formación profesional.

La formación de mujeres en áreas tecnológicamente avanzadas es, pues, un aspecto fundamental de la estrategia encaminada a su incorporación en todos los sectores y a todos los niveles laborales. Para ello habrá que diseñar acciones específicas para cada una de las tres etapas:

- 1.<sup>a</sup> Educación formal de niños y niñas.
- 2.<sup>a</sup> Orientación profesional de los jóvenes de ambos sexos.
- 3.<sup>a</sup> Reciclaje profesional de las mujeres.

La creación de comités de igualdad de oportunidades dentro de las empresas es una de las tareas que los sindicatos deben asumir. Las iniciativas que se conocen en este sentido han incrementado de hecho la presencia de mujeres en la empresa, produciéndose un efecto acumulativo, pues el saber que cuentan con mayores oportunidades empuja a las mujeres a aceptar más responsabilidades y a responder mejor a ellas.

Por lo tanto, el mayor obstáculo que se antepone al empleo de la mujer, especialmente con la generalización de las nuevas tecnologías, tanto en relación a oportunidades de trabajo como de igualdad laboral, es su formación técnica. La orientación profesional a las carreras de letras, que preparan para el desempleo a tantas mujeres, es una tendencia que muestra el distanciamiento tradicional de la mujer de las cuestiones técnicas y del manejo de aparatos mecánicos, asociados al modelo masculino de racionalidad instrumental, en progresiva disolución. La participación femenina de un 40 por 100 en las matrículas de las Facultades de Informática, y en un porcentaje superior en la misma rama de Formación Profesional, constituye una interesante excepción.

La segregación por sexos, sin embargo, en los mismos centros de Formación Profesional es más intensa que en la educación superior: los cen-

tros son mixtos, pero los estudiantes eligen una u otra rama en función del sexo, excepto las especialidades de Administrativo e Informática. Las chicas estudian mayoritariamente Peluquería, Estética o Enfermería, y los chicos eligen, sobre todo, Automoción, Electricidad y Electrónica.

Las recomendaciones se orientan a la adopción de medidas dirigidas a fomentar desde las primeras etapas la formación de las mujeres en el área de la ciencia y la tecnología, que permita la igualdad de oportunidades en un mercado de trabajo que, en el futuro, estará marcado inevitablemente por los avances tecnológicos.

Respecto de la mujer como clase pasiva (ama de casa, etc.), cabe mencionar que el proceso de simplifica-

ción de las tareas domésticas y la progresiva incorporación del hombre en la realización de tan ineludibles tareas va a producir un efecto de incremento del tiempo libre disponible, que puede hacer compatibles el trabajo propio del hogar y las responsabilidades familiares de la mujer con el desempeño de tareas orientadas fuera del hogar desde el propio hogar. Es lo que se conoce como «teletrabajo», que al reafirmar la posición activa y volcada al exterior de la mujer, mediante un simple terminal y una línea telefónica, puede revolucionar el reparto tradicional de *roles* en base al sexo, tal y como se conoce en las sociedades postindustriales.

G. Enrique DOMINGO

MARÍA ANGELES DURÁN  
**La jornada interminable**  
 (Barcelona, Editorial Icaria, 1986)

A partir de una definición personal de compromiso vital con el tema que analiza, la autora pretende interpretar la vida de las mujeres en las sociedades actuales con la perspectiva de su persistente definición doméstica. El trabajo doméstico, el «otro» trabajo, no considerado muy frecuentemente como tal, es el punto de partida de su análisis del esfuerzo humano necesario para el mantenimiento de una determinada sociedad.

La reflexión sociológica y económica sobre el trabajo no remunerado que se produce en el ámbito familiar

o doméstico es creciente en los últimos años. Desde los escritos pioneros de las feministas norteamericanas sobre la Política Económica del trabajo doméstico, que iniciaron el debate sobre la legitimidad de sólo considerar trabajo al que implica relaciones asalariadas<sup>1</sup>, se han multiplicado los aná-

<sup>1</sup> Hay dos artículos que pueden señalarse como el inicio de una reflexión nueva sobre el trabajo doméstico, haciendo de éste un factor explicativo clave del *status* social de las mujeres. Uno es el de Pat MAINARDI, «La política de las tareas domésticas», publicado en 1969 y traducido al español en la obra colectiva, de Margaret

lisis sociales y económicos de la producción doméstica de las mujeres en las sociedades occidentales, a la vez que los estudios del «uso del tiempo» como una de las fuentes de conocimiento más importantes acerca de la vida cotidiana de hombres y mujeres<sup>2</sup>.

El libro se centra en el análisis del concepto trabajo contrastándolo con las características *esenciales* de trabajo que tienen las llamadas tareas domésticas de las mujeres, que durante tanto tiempo no han sido contempladas por la economía. La razón fundamental de ello ha sido su desconexión del mercado, su ausencia de los circuitos económicos de intercambio.

Dice la autora que «el trabajo dirigido al mercado es sólo una parte muy pequeña del volumen total del trabajo aplicado por las mujeres a la modificación del mundo que las rodea». De este modo, la actividad que se lleva a cabo en cada unidad familiar no es reconocida en valores económicos, y esto conlleva que los individuos que la desempeñan, las muje-

res, adquieran a nivel social el carácter de inactivas y dependientes, a pesar de la importancia en tiempo y en esfuerzo que supone su *trabajo*.

Hay en este ensayo un intento original de centrar el análisis en los aspectos económicos del sector doméstico, superando el punto de vista tradicional del pensamiento económico, que olvida, generalmente, las actividades productivas que en él se llevan a cabo. Se hace una clasificación de la población en función de su relación con el trabajo doméstico: la población dependiente, niños y varones ancianos, que consumen mucho servicio doméstico, pero apenas aportan nada de ayuda doméstica. Los varones adultos, que consumen algo de servicio doméstico, producen poco y aportan, sin embargo, ingresos en dinero a la unidad doméstica. Los jóvenes y adolescentes necesitan algo de atención doméstica, aportan algo también —más las mujeres que los varones— y, de forma muy variada, hacen aportaciones dinerarias a la economía familiar. Por último, las amas de casa tienen una producción alta de servicios domésticos, un consumo medio y escasamente una aportación dineraria. Lo interesante de esta perspectiva económica de las unidades domésticas es la clasificación de su valor productivo en términos de servicios necesarios para toda la familia.

En el modelo tradicional de hogar, que reparte sus responsabilidades económicas y domésticas en función del sexo, hay un equilibrio que se rompe cuando las mujeres se incorporan activamente al sector extradoméstico. Cada unidad familiar realiza una adap-

RANDALL, *Las Mujeres*, México, Siglo XXI, 1970, y otro el de Margaret BENSTON, «La economía política de la liberación de la mujer», también publicado inicialmente en 1970 y traducido al español en la obra colectiva *Hablan las women's lib*, seleccionada y presentada por M.<sup>a</sup> José Ragué Arias, Barcelona, Kairos, 1972.

<sup>2</sup> Entre las más recientes e interesantes aportaciones encontramos la de L. GOLDSCHMIDT-CLERMONT, *Unpaid work in the household*, Ginebra, ILO, 1982; la de R. ANKER y C. HEIN, *Vers la mesure des activités économiques des femmes*, Ginebra, ILO, 1986, y el informe, preparado por Eeva SISKU VEIKKOLA, *Time use studies as information sources on the position of women*, sobre la experiencia en Finlandia, para la Conferencia de Estadísticas Europeas, mayo 1987.



tación diferente a esta nueva situación, basándose, la mayoría, en la reducción del consumo doméstico y en el paso al sector de mercado de muchas de las producciones y de los servicios que en él se realizaban y, en mucha menor medida, en un aumento de la participación de los varones adultos en la producción doméstica de bienes y servicios. El aspecto más claro de estas diversas adaptaciones es la consolidación de la *jornada interminable* para la mujer, que es, a la vez, ama de casa y trabajadora activa. La autora señala la aparición de parejas o matrimonios que tienen una aportación igualitaria de trabajo doméstico y de ingresos dinerarios al hogar. Se trata, en su mayoría, de matrimonios sin hijos que, aunque reducidos en su número, plantean un modelo importante de búsqueda de

un nuevo equilibrio doméstico frente a la incorporación laboral de las mujeres.

Es interesante este estudio del trabajo doméstico porque se centra en aspectos no tratados hasta ahora, además de su valor económico, el reparto sexual que de él se hace y su carácter heterogéneo y desigual. Este ensayo va tomando todas las diferentes y posibles perspectivas de análisis de esa relación tan ambigua que se produce en nuestra vida cotidiana entre esfuerzo y gratificación de las necesidades básicas, cada una de las cuales se ve atendida de manera tan diferente según la edad y el *status* civil, pero, sobre todo, según el sexo, verdadero criterio de desigualdad en nuestra sociedad.

Inés ALBERDI

JUAN JOSÉ CASTILLO (presentación y compilación)

**Condiciones de trabajo: la hora de Europa**

(Número monográfico de *Revista de Trabajo*, oct.-dic. 1985, núm. 10)

Poco a poco nos vamos enterando en el terreno económico de que, el 1 de enero de 1986, España pasó a formar parte de la CEE. Y nos enteramos de ello no sólo porque los medios de comunicación de masas nos lo recuerdan cada vez que un ministro del Gobierno central visita Bruselas o cada vez que una Comisión europea toma una decisión que nos concierne, sino también porque, suave pero ineluctablemente, Europa está cada vez más presente en lo que pro-

ducimos y en lo que consumimos. Además, ahí tenemos a medio plazo la integración total de España en la Comunidad y la creación del llamado Mercado Interior, fuente a la vez de temores y esperanzas.

Pero la integración de nuestro país en Europa no es —ni debe ser— una integración exclusivamente económica. Existen otros ámbitos en los que esa integración no puede ofrecer más que perspectivas positivas. Uno de ellos es el del desarrollo del conoci-

miento científico, y más en concreto, es nuestro caso, el de la investigación en sociología del trabajo. El número 80 de la *Revista de Trabajo*, dirigido y presentado por Juan José Castillo, nos habla de ello.

Dicho número pretende dos objetivos: por un lado, presentarnos la organización, las funciones y el modo de operar de la *Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo*; por otro, el ofrecernos los resultados de algunos de los trabajos de investigación que esta Fundación ha llevado o está llevando a cabo desde su nacimiento, en 1975. Los dos parecen perfectamente logrados.

De la organización de la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo conviene destacar un punto: en ella no sólo están representados con capacidad de decisión la Comunidad Económica Europea y los Gobiernos de todos y cada uno de los países miembros, sino también organizaciones sindicales y patronales y la propia comunidad científica. De ahí el especial interés de los temas que aborda e investiga: se trata de cuestiones nada científicas, sino de cuestiones que, antes de ser objeto de investigación sociológica, son verdaderos problemas sociales. El «Catálogo de Publicaciones», que aparece en el último apartado del número de la revista, nos da una idea de ello: nuevas formas de organización del trabajo, impacto del teletrabajo en las condiciones de vida y de trabajo, trabajo por turnos, papel de los interlocutores sociales en la introducción de las nue-

vas tecnologías, sistemas de retribución salarial, *stress* laboral, evaluación económica de las condiciones de trabajo, nueva relación trabajo/ocio, desempleo, etc.

La evolución de la temática que ha sido objeto de investigación por parte de la Fundación se halla marcada por el cambio que han sufrido nuestras sociedades desde 1975 hasta nuestros días. Si en los años setenta una de sus mayores preocupaciones de cara a la «Mejora de las condiciones de vida y de trabajo» eran las «Nuevas Formas de Organización del Trabajo», hoy lo son las nuevas tecnologías y el desempleo, junto con lo que Juan José Castillo denomina la «crisis del trabajo». Los técnicos de la Fundación Europea son conscientes de ello: «Desde principios de los setenta la situación económica de los países industrializados ha cambiado considerablemente. La atención debe ir dirigida cada vez más a los posibles problemas de crecimiento y, en particular, a la cuestión de la disponibilidad de fuentes primarias de energía. El desarrollo tecnológico y, en especial, la automatización de las industrias de proceso y la introducción del tratamiento electrónico de datos en el proceso de trabajo han afectado a grandes áreas de la economía y han llevado a una reestructuración radical de la industria. Al mismo tiempo, es de destacar el hecho de que el aumento de la productividad de los trabajos no fue acompañado por la correspondiente mejora de los trabajos ofertados. Este crecimiento de la productividad a menudo ha ido unido a una división especializada del trabajo (neo-

taylorismo) cada vez mayor y a un empobrecimiento del contenido del trabajo. Aunque no es una de sus tareas principales, la Fundación Europea debe prestar atención al desarrollo de la situación económica general en los países de la Comunidad Europea y al correlativo auge del nivel de desempleo. (...) Esto es de vital importancia en cualquier discusión sobre humanización del trabajo» (páginas 154-155). Es una idea que también el director y compilador del número refleja, de un modo más directo, en el primer artículo de la revista: «De hecho (...) parece que ahora existe un cierto consenso en que lo importante es crear empleos. Luego ya hablaremos de las condiciones de trabajo» (p. 29).

«Condiciones de trabajo: la hora de Europa» nos ofrece dos artículos representativos de la primera fase y otros dos de la segunda. Dos de la primera: «Efectos del trabajo por turnos sobre las condiciones de vida y de trabajo», de F. A. Carter y E. N. Corlett, y «El desarrollo de las nuevas formas de organización del trabajo en la Comunidad Europea», de G. N. Fisher y E. Kolher. Dos de la segunda: «Aspectos ergonómicos y de organización del trabajo en los puestos con pantallas de visualización», de E. Kolher, y «La introducción de nuevas tecnologías: un enfoque participativo», de P. Cressey y Di Martino.

El que los trabajos de la primera fase hayan perdido cierta actualidad desde el punto de vista de su problemática social no quiere decir que hayan dejado de tener un interés

de primer orden. Y ello por una doble razón: en primer lugar, porque la introducción de las nuevas tecnologías está planteando permanentemente problemas de organización del trabajo y de rentabilización de las mismas con la introducción de turnos y, en segundo lugar, porque las investigaciones de la Fundación Europea rara vez olvidan, en sus resultados finales, proponer nuevas propuestas organizativas en cada caso que pueden ser de gran utilidad en los cambios originados por aquéllas.

Los trabajos que abordan la temática de la segunda fase subrayan dos ideas que merece la pena resaltar. No puede hablarse, tal y como suele hacerse con frecuencia, de una relación lineal entre la introducción de las nuevas tecnologías en general o de las pantallas de visualización en particular y unos determinados efectos en las condiciones de trabajo: «El cambio industrial es extremadamente complejo, incluso aunque las nuevas tecnologías puedan ser factores principales que contribuyan al cambio. Tiene otros muchos aspectos como la organización general del trabajo y las estructuras decisionales de la empresa» (p. 223). La participación de los trabajadores y sus organizaciones en todo proceso organizativo y, en especial, de cambio no ha de ser valorada exclusivamente en términos sociales, sino también de eficacia empresarial: el saber-hacer de los trabajadores es un capital utilísimo para todo cambio organizativo, que sólo la ignorancia de muchos decisores permite despilfarrar.

Los cuatro trabajos presentados en

este número de la *Revista de Trabajo* son sólo una pequeñísima muestra de los realizados por la Fundación Europea. Tanto ellos como el titulado «Balance de la investigación europea sobre condiciones de vida y de trabajo», del que es autor J. J. Castillo, merecen ser leídos detenidamente.

Así nos incorporaremos un poco más a la Europa de las ciencias o, al menos, a la de la sociología del trabajo.

Sólo queda desear que, en las nuevas investigaciones de la Fundación, España no quede al margen.

Carlos PRIETO

### **Actas del X Congreso Nacional de Medicina, Higiene y Seguridad del Trabajo \***

Próximo a celebrarse el XI Congreso Nacional de Medicina, Higiene y Seguridad del Trabajo (Madrid, 1 a 4 de diciembre de 1987), el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, como entidad organizadora, acaba de publicar el segundo tomo del «Libro de Actas» de su anterior Congreso, el X, celebrado en Granada, en noviembre de 1984.

Se ve así completada una publicación de indudable valor para todos los interesados en el estudio de las condiciones de trabajo y la defensa de la salud laboral, tanto por el ingente volumen de aportaciones y datos de todo tipo que se recogen en sus casi dos mil páginas como por la vigencia de su contenido.

Efectivamente, a pesar de los casi tres años transcurridos, el «X Congreso...» se articuló en torno a dos temas centrales que siguen siendo hoy

objeto de interés de los profesionales e interesados en la prevención de riesgos: la incidencia de las nuevas tecnologías en las condiciones de trabajo y la salud laboral, y la fijación de un nuevo enfoque o modelo de prevención, como es el conocido bajo la denominación genérica de «Condiciones de Trabajo», en sustitución del más clásico y restrictivo de «Seguridad e Higiene». Ambas temáticas constituyeron el objeto de análisis y discusión de los dos primeros paneles de expertos, destinándose el tercero al estudio de un tema específico también de actualidad: los problemas de seguridad e higiene en los tratamientos fitosanitarios.

Hasta tal punto la temática tratada en el «X Congreso...», y recogida en las Actas objeto de este comentario, representa un interés y una necesidad actual, que el propio Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo ha incluido ambas líneas de trabajo (las «Nuevas Tecnologías» y las «Condiciones de Trabajo») como programas específicos dentro de la estruc-

\* Las Actas del X Congreso Nacional de Medicina, Higiene y Seguridad del Trabajo pueden adquirirse en el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (Servicio de Publicaciones), calle Torrelaguna, 73, 28027 Madrid.

tura de sus «Centros Nacionales». Este Instituto, que es un organismo autónomo de carácter técnico, adscrito al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, además de sus unidades provinciales (los «Gabinetes Técnicos Provinciales de Seguridad e Higiene»), dispone de cuatro importantes Centros de investigación y asesoramiento técnico en materia de prevención de riesgos, ubicados, respectivamente, en Barcelona, Madrid, Sevilla y Vizcaya.

Cada uno de estos Centros desarrolla funciones de asesoramiento técnico, investigación y formación en determinadas áreas de especialidad dentro del campo preventivo. Así, el Centro de Barcelona ha pasado a denominarse «Centro Nacional de Condiciones de Trabajo», por desarrollar este programa de trabajo (además de ubicar el Programa de Información y Documentación del INSHT), y al Centro de Madrid se le ha dado el nombre de «Centro Nacional de Nuevas Tecnologías», por ser el encargado de desarrollar esta línea de trabajo, motivo central del Congreso a que nos estamos refiriendo.

El primer tomo del «Libro de Actas» de dicho Congreso recoge la totalidad de las ponencias desarrolladas en los tres paneles de expertos, con sus conclusiones respectivas, que vienen a representar un informe resumido acerca del «estado de la cuestión» y una síntesis de los criterios generales a seguir en cada caso. Recoge, asimismo, la totalidad de las comunicaciones presentadas a cada uno de estos tres temas, que fueron leídas y debatidas en las Mesas Redondas nú-

meros 1, 7 y 13, respectivamente. Todo ello junto a la transcripción completa de la Conferencia Magistral dictada por el profesor Enrique Villanueva Cañadas sobre el motivo central del Congreso: «Repercusiones de las Nuevas Tecnologías en la Medicina, Higiene y Seguridad del Trabajo».

Bajo el título de *Nuevos Riesgos en una Nueva Tecnología*, y centrado básicamente en los trabajos de Informática, con pantallas de visualización de datos, el primer panel incluye cinco comunicaciones que resumimos muy brevemente. La primera de ellas, en la que se analizan las características del ambiente físico y los posibles riesgos de enfermedad, concluye que el principal problema en este apartado viene derivado de la iluminación pantalla/entorno (por el centelleo, deslumbramiento, reflejo, problemas de acomodación, etc.), produciéndose una serie de molestias características tales como fatiga visual, nerviosismo, cefaleas, etc., sin que se haya demostrado la producción de una patología ocular específica.

Respecto al debatido tema de las radiaciones, se concluye que no existe evidencia experimental o epidemiológica, hasta el momento, que indique que los niveles de radiación (X, Ultravioleta o de RF) puedan tener efectos perjudiciales sobre la salud de los trabajadores con pantallas.

Evidentemente, las recomendaciones apuntan a un mantenimiento adecuado de los equipos, a su correcta ubicación y al control de las condiciones de iluminación y de la función visual.

En la segunda comunicación, cen-

trada en el control de la salud de los trabajadores, se propugna precisamente la realización de reconocimientos médicos específicos, tanto de ubicación como de seguimiento, centrados básicamente en el estudio de la función visual y del sistema músculo-esquelético, siempre en relación con el tipo de trabajo que se realice y sus características organizativas.

El diseño del puesto de trabajo en Informática es analizado en la tercera comunicación, insistiéndose en que un diseño adecuado de los puestos debe tener en cuenta no ya sólo las características físicas/geométricas del mismo —elección y disposición de los equipos, requisitos de cada elemento, ubicación en el local, etc.—, sino las características «intrínsecas» o de contenido de las tareas, así como los aspectos organizativos de las mismas.

Por ello, tras un repaso detallado de las recomendaciones de tipo geométrico y ambiental a seguir, se dedicó una cuarta comunicación a analizar los aspectos psicosociales y organizativos que han de considerarse en el diseño de este tipo de trabajo.

En efecto, si bien parece demostrado, como se puso de relieve en el debate de este panel, que la implantación de esta tecnología no determina una forma concreta de organización del trabajo, lo cierto es que, en la mayoría de los casos, estas nuevas tareas se vienen diseñando desde una óptica productivista, siguiendo muy de cerca los principios tayloristas de organización del trabajo, con lo que ello implica de fraccionamiento, descalificación y pérdida de contenido

de las tareas; de monotonía, sujeción a un fuerte control del trabajo y, en definitiva, de atentado al bienestar y la salud del trabajador. Y todo ello sin considerar los efectos sobre el empleo, tanto cuantitativos como cualitativos, que apenas fueron esbozados en este panel, por rebasar el marco de discusión de un Congreso de Medicina, Higiene y Seguridad del Trabajo.

Sin salir, por tanto, del marco estricto de la salud laboral —aun cuando uno pueda estar convencido de que la posibilidad de perder el empleo, o la pérdida efectiva de éste, es el primer atentado contra la salud— queda patente en las comunicaciones de este panel la ineludible necesidad de tomar en consideración los efectos sobre las condiciones de trabajo y la salud a la hora de diseñar las tareas que deban realizar los trabajadores con pantallas-terminales de ordenador; que no basta con intentar conseguir unas perfectas «condiciones materiales», y que esta toma en consideración de los aspectos psicosociales y organizativos sólo es posible, en la práctica, si el diseño del trabajo se hace de una forma participativa.

Este tipo de consideraciones, por último, se recogen también en la última de las comunicaciones al primer panel —ampliadas en este caso a otras nuevas tecnologías distintas de las pantallas-terminales de ordenador—, así como en las comunicaciones a la Mesa Redonda número 1, celebrada sobre el mismo tema, y entre las que se pueden encontrar experiencias y aportaciones metodológicas concretas de gran interés.

En íntima relación con los temas

tratados en el primer panel, pero con un ámbito de mayor generalidad y con la pretensión de fijar los conceptos y mostrar la operatividad de un modelo más rico y, a la vez, más complejo para la defensa de la salud laboral, el segundo panel, bajo el expresivo título de *De la Seguridad e Higiene a la Mejora de las Condiciones de Trabajo*, comienza haciendo un balance de la experiencia internacional en la aplicación de este enfoque, que, efectivamente, se puede seguir llamando «nuevo» en España, a pesar de sus ya bastantes años de vigencia.

En la comunicación titulada «Criterios y métodos para una evaluación global de las condiciones de trabajo», L. Tarín, siguiendo a D. Tort, fija los rasgos básicos de este enfoque, que supone pasar de una lógica productivista a una lógica del bienestar; de una lógica unidimensional —que limita su análisis a unas pocas variables tomadas de una en una— a otra multidimensional, que considera las condiciones de trabajo como un conjunto global de variables en interacción; de una lógica que considera al trabajador como un instrumento pasivo a una lógica activa y participativa; de un enfrentamiento entre lo subjetivo y lo objetivo a una lógica de la subjetividad objetivada; de una lógica, en fin, defensiva a otra cuyo objetivo es la intervención para el cambio.

Y, para mostrar la viabilidad de este enfoque, el panel incluye dos comunicaciones que recogen sendas experiencias y aplicaciones realizadas en España: la primera resume las inicia-

tivas desarrolladas en una gran empresa de automoción, y la segunda, una experiencia de participación desarrollada a iniciativa sindical en una industria farmacéutica.

Dos análisis específicos de la situación, desde la perspectiva de la inspección de trabajo y de la organización empresarial, respectivamente, dan paso a una última comunicación en la que J. J. Castillo analiza los «Elementos básicos a considerar para una política de mejora de las condiciones de trabajo», resaltando la necesidad de crear instituciones con participación de todos los actores sociales, así como la importancia de la negociación colectiva, ante la cual los distintos participantes, pero especialmente los sindicatos, han de tener la capacidad y el conocimiento suficientes para articular contractualmente las transformaciones. Pero, sobre todo, se resalta que es en el terreno de las políticas gubernamentales donde la intervención tiene más posibilidades, a condición de que sea algo planificado y progresista —a través, por ejemplo, de la acción en empresas públicas, del desarrollo y seguimiento legislativo, etc.—.

Los interesados en la problemática de las condiciones de trabajo podrán encontrar, por último, algunas otras aportaciones metodológicas interesantes entre las comunicaciones presentadas a las Mesas Redondas números 7 y 10, que no podemos resumir en estas cortas líneas; como tampoco es posible hacer siquiera una breve referencia al resto de las Mesas Redondas, transcritas íntegramente en el segundo tomo del «Libro de Actas»,

por la gran amplitud de temas tratados. Nos limitaremos, por ello, a reproducir sus títulos, a modo de guía para el lector:

N.º 1: Informática: Nuevos Riesgos en una Nueva Tecnología.

N.º 2: Normalización de Elementos de Protección en Maquinaria.

N.º 3: La Investigación en el Campo de la Prevención.

N.º 4: Problemática de los Reconocimientos Médicos Preventivos en Medicina Laboral.

N.º 5: Experiencia y Perspectivas Futuras de la Higiene Industrial.

N.º 6: Aspectos Laborales y Legales de la Valoración del Daño Corporal.

N.º 7: De la Seguridad e Higiene a la Mejora de las Condiciones de Trabajo.

N.º 8: Presente y Futuro del Técnico de Prevención.

N.º 9: Métodos de Evaluación de Niveles de Seguridad e Higiene en la Empresa.

N.º 10: Las Técnicas de Comunicación y la Mejora de las Condiciones de Trabajo.

N.º 11: Aspectos Clínicos y Funcionales de la Silicosis.

N.º 12: Toxicocinética y Fisiopatología de los Metales con mayor incidencia en Patología Laboral.

N.º 13: Higiene y Seguridad en los Tratamientos Fitosanitarios.

N.º 14: Trabajo y Cáncer.

N.º 15: Nuevas Tendencias en Legislación.

N.º 16: Estadísticas: Unificación de criterios.

N.º 17: Comunicaciones Libres.

N.º 18: Comunicaciones Libres.

Florentino ALONSO

A. M. CHIESI

**Il sistema degli orari**

(Milán, Franco Angeli Editore, 1981)

M. C. BELLONI

**Il tempo della città**

(Milán, Franco Angeli Editore, 1984)

M. C. BELLONI (comp.)

**L'aporia del tempo**

(Milán, Franco Angeli Editore, 1986)

Que el tiempo sea sociológicamente relevante pocos lo ponen en duda. Cuando comienza el desacuerdo es a la hora de decidir qué es ese tiempo del que se habla, en qué se cifra su

relevancia y cómo puede ser acometido su estudio. Este desacuerdo es un indicador muy expresivo de la deficiencia fundamental que pesa sobre los estudios sociológicos que temati-



zan el tiempo. Faltos de una previa teorización que acote, de forma sistemática y ordenada, la problemática sociológica del tiempo, se van desarrollando de forma puntual y dispersa, apostando más por la acumulación de evidencias sociotemporales y pronosis culturales intuitivas que por la clarificación de ese campo de estudios.

Las tres obras reseñadas muestran a las claras las dos caras de la situación descrita. Por un lado, hacen patente la vivacidad y el interés de los estudios sobre el tiempo social, los múltiples campos en que se pueden desarrollar, los significativos resultados que se están alcanzando. Pero también evidencian las insuficiencias e irresoluciones en las que se mueve todo este esfuerzo de investigación. Es claro que en cada uno de los libros difiere profundamente lo que se entiende por tiempo y se diseña de manera distinta el modo adecuado de abordar su análisis. En efecto, si se toman en consideración los presupuestos —implícitos o explícitos— de los distintos trabajos que contienen, resulta que el tiempo es concebido de tres maneras: como orden que define series de sucesión y planos de simultaneidad, como duración susceptible de medición y como esquema de sentido por el que se integra, de forma variable, el presente con el pasado y el futuro. También se difiere a la hora de diseñar la estrategia adecuada para su análisis: si el libro de Chiesi aborda el tiempo como un marco externo y dado que condiciona las redes de interacción social, la investigación de Belloni sobre el tiempo de la ciu-

dad lo aborda como patrimonio del que disponen diferencialmente los actores sociales, mientras que el tercer libro, *L'aporia del tempo*, al lado de estas aproximaciones diseña otra alternativa, el tiempo como construcción de sentido a partir de, y para conformar, la experiencia.

Esta proliferación de perspectivas no es, en sí misma, rechazable, pues es obvio que el tiempo se puede decir de muchas maneras y abordar, según contextos, siguiendo estrategias distintas. El problema radica más bien en que en un campo como éste, en el que se aborda un concepto primitivo y complejo a la vez, se deje de lado un necesario esfuerzo de clarificación conceptual que vaya más allá de la ritual reivindicación de un tiempo social o del coqueteo con la estéril dicotomía tiempo objetivo/tiempo subjetivo. Si eso se sigue dejando de lado, la pura proliferación de análisis puede acabar en ceremonia de la confusión y reino de la arbitrariedad. Por poner un ejemplo: ¿cabe hablar propiamente del tiempo de la mujer, o de los jóvenes, o de los parados?; ¿se trata de un concepto bien definido o no se pretende más que lanzar una metáfora vistosa y expresiva? Estos interrogantes no se abordan con la atención y el rigor debidos, por lo que los análisis correspondientes corren el peligro de empantanarse y hacerse irremediabilmente gaseosos.

Pero no sería justo limitar el análisis a subrayar esta insuficiencia estratégica de estas investigaciones. En los tres libros se contienen aportaciones valiosas al estudio de temas fundamentales en el horizonte de la so-

ciología actual sobre las que hay que volcar la atención.

La pequeña, pero interesantísima, investigación de Chiesi sobre el sistema horario de una gran ciudad (Milán) tiene una orientación pragmática o de ingeniería social cuyo receptor es el movimiento sindical italiano. Tal como plantea globalmente el tema, una gran ciudad es un sistema complejo que pretende conseguir niveles óptimos de integración por la temporalización de sus estructuras. De tal temporalización surge un específico sistema horario que decide la vida cotidiana de los ciudadanos. La conjunción de los horarios de trabajo y los de comercio y servicios conforma las líneas maestras de ese sistema. Lo que Chiesi investiga es cómo queda conformada la estructura horaria de Milán, qué problemas sociales emergen, cuáles son las líneas dinámicas de transformación que se están dando y de qué manera se podría diseñar una política racionalizadora en ese campo.

El diagnóstico muestra cómo la miríada de horarios que rigen la vida de una ciudad como Milán conforma un sistema integrado dotado de una notable rigidez. Complejidad, integración temporal y rigidez del sistema de horarios son los tres vértices de un mismo triángulo: a mayor complejidad, mayor necesidad de integración temporal por el establecimiento de estrictas secuencias y simultaneidades; y a mayor integración, tanta más rigidez, con lo que las irracionalidades resultantes se hacen difíciles de paliar o corregir. En términos dinámicos, por otro lado, el sistema se dirige ha-

cia un acortamiento del tiempo de trabajo, una homogeneización temporal creciente y el ahondamiento del contraste entre tiempo de trabajo y ocio.

Al hilo del análisis, Chiesi pasa revista a las principales directivas que deberían guiar una inaplazable política del tiempo que huyera de los efectos perversos que la racionalización puramente individualista comporta de forma manifiesta (embotellamientos cíclicos, sobre o infrautilización de la red de transportes, incompatibilidad horaria del trabajador y el consumidor, etc.). El objetivo buscado es flexibilizar el sistema, minimizando la contradicción clave trabajador/consumidor o usuario, integrando objetivos de rentabilidad económica con objetivos de bienestar social, rompiendo la dicotomía tiempo de trabajo/tiempo libre y tendiendo, en última instancia, a maximizar una apropiación personalizada y flexible del tiempo exenta de efectos perversos. ¿Dentro de qué límites y con qué garantías son racionalmente explotables innovaciones como la flexibilización de los horarios de trabajo, el *part-time*, el sistema de turnos, el escalonamiento de las vacaciones, etc.? ¿Cuáles son sus costes económicos y sociales y cuáles sus ventajas? El análisis de estos temas se ve enriquecido, por otro lado, con un apéndice final en el que se describen distintas experiencias acumuladas por el movimiento sindical italiano en este campo.

Si la ciudad, tal como se presenta en el estudio de Chiesi, es un gran reloj, bajo esa gigantesca esfera se organizan múltiples tiempos sociales. Es

esto lo que analiza el libro de M. C. Belloni, *Il tempo della città*, trasladándonos de Milán a un escenario urbano cercano, el de Turín. En el libro se presenta una primera y todavía panorámica explotación de los datos aportados por una encuesta de presupuestos temporales realizada en la primavera de 1979, primera de estas características realizada en Italia.

Las encuestas de administración o presupuestos temporales (*time-budget*) constituyen ya una tradición asentada en el panorama de las investigaciones sociológicas, sobre todo a raíz del macroestudio comparativo dirigido por Szalai a finales de los sesenta y que se plasmó en el conocido *The use of Time* (La Haya, Mouton, 1972). Belloni sigue los pasos allá trazados, y lo hace consciente de las virtudes y limitaciones que un tipo de investigación así tiene, a saber, la pura cuantitización de lo obvio. Conocer quién hace qué, cuándo, simultáneamente con qué, durante cuánto tiempo, dónde y con quién a lo largo de una jornada o del ciclo de jornadas que configuran una semana es el terreno de estudio de estas investigaciones. La obviedad de los resultados no empequeñece el objetivo logrado, consistente en una estricta cuantificación temporal del sistema de las actividades cotidianas. Por demás, la obviedad alcanzada no impide abordar aspectos seriamente problemáticos, sobre los que se desarrollan duras polémicas ideológicas en nuestro tiempo. ¿Tendemos o no a una sociedad de ocio? ¿Se homogeneizan los tiempos sociales? ¿Existe un tiempo de la mujer radicalmente segregado del tiempo

de los hombres? Todos estos campos de debate son abordados por Belloni a lo largo del libro.

Siguiendo básicamente a Javeau, Belloni configura el sistema temporal de actividades en cinco tipos organizados según el eje heteronomía/autonomía: tiempo obligado (trabajo retribuido y doméstico), tiempo restrictivo (desplazamientos y compras), tiempo necesitado (reproducción física y cuidado de la prole), tiempo condicionado (participación y educación) y tiempo libre. El detallado análisis del tiempo de la ciudad así diferenciado anteriormente permite a Belloni reconstruir las peculiaridades de las políticas de empleo del tiempo cotidiano según grupos de edad, sexo, categorías profesionales y estratos sociales.

Es imposible resumir aquí la rica información que se acumula a lo largo de las páginas del libro. Las principales conclusiones que se alcanzan resaltan la persistente centralidad del trabajo y el hogar como ejes que estructuran la vida cotidiana, un cierto escepticismo cara a la idea del advenimiento de la sociedad del ocio, la homogeneidad con que el «reloj» urbano conforma la vida cotidiana de los ciudadanos y el alto poder discriminatorio de las variables sexo y edad. Belloni se interesa especialmente por la distinta conformación del tiempo cotidiano de mujeres y hombres. Su análisis, que desvela el persistente sexismo de la moderna sociedad urbana, tiende, con todo, a centrarse en una problemática contraposición de actitudes modernas y tradicionales que ayuda muy poco a

comprender ese aspecto central de la cuestión como es la diversificación o fractura interna del tiempo de las mujeres en razón de grupo de edad, situación socioprofesional y clase social.

El último libro a comentar, *L'aporia del tempo*, aunque mantiene ciertas líneas de continuidad con los anteriores, explora también nuevos ámbitos del tiempo social. La obra recoge las ponencias presentadas en un seminario, organizado en 1984 por el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de Turín, sobre distintas aproximaciones al análisis de la temporalidad. Su gran virtud es que permite explorar el horizonte de la sociología italiana del tiempo, con sus variadas perspectivas, polémicas internas y campos de análisis sustantivo.

La propia temática dominante de las ponencias presentadas es muy reveladora de la problemática que determina el interés sociológico por el tiempo. En efecto, su centro de atención son los islotes atípicos de las modernas sociedades occidentales, esos espacios, hasta ahora marginalizados, que no se atienen fielmente a las definiciones hegemónicas de lo cotidiano y su conformación temporal. Y, así, los estudios se vuelcan sobre el tiempo de los adolescentes, de los jóvenes, de las mujeres; incluso, como en el interesante artículo de Capecchi, en la distinta conformación temporal de la sociedad japonesa en relación a la occidental; es decir, el tiempo de los «otros», de los que no son occidentales, o varones, o maduros, o trabajadores. Todo lo cual es indicio muy expresivo de que el tiem-

po se convierte en problema sociológico cuando hay que dar cuenta de universos de vida cotidiana atípicos, pero cada vez más conscientes de sí, o cuando se detecta una crisis que anuncia transformaciones hondas para las que el sentido de realidad que la misma sociología supone resulta inadecuado. La problematización sociológica del tiempo se desvela así como problematización sociocultural en curso del tiempo mismo.

Especial interés tienen las ponencias dedicadas al análisis cualitativo de los horizontes temporales emergentes de los jóvenes. Los trabajos de Calabrò, Leccardi, Tabboni y Rampazi muestran el surgimiento, en segmentos de jóvenes, de fuertes desestructuraciones del horizonte temporal tendentes a una disección neta de los lazos del presente con el pasado y el futuro, a una profunda presentificación de sus perspectivas temporales. Situación ésta que, por demás, no es presentada sin subrayar su fundamental ambigüedad, pues la presentificación es vivida, en ciertos casos, como colapso en un mundo heterodirigido y sin sentido y, en otros, como participación en un tiempo de la oportunidad, de las decisiones reversibles y gratificantes inmediatamente.

A pesar del interés de estos estudios, no deja de apuntarse una cierta premura a la hora de pasar del diagnóstico indiciario a la prognosis sociocultural, que hace que lo nuevo emergente tienda a tratarse como definitivo y anuncio seguro del futuro. En realidad, con los datos que se utilizan, poco se puede jugar a la futurología y habría que ser muy cuida-

doso, como advierte sensatamente Calabrò, a la hora de absolutizar y proyectar hacia el porvenir ciertos modelos de temporalidad que ahora sólo se muestran marginalmente y pueden ser resultado de una pura coyuntura de crisis de desarrollo impre-

visible. En definitiva, el que ciertos segmentos de jóvenes desestructuren el horizonte temporal no nos permite vaticinar un futuro de desestructuración.

Ramón RAMOS

JOSÉ FÉLIX TEZANOS (ed.)  
**La democratización del trabajo**  
 (Madrid, Ed. Sistema, 1987)

El estudio de la participación en el trabajo está cada vez más en el vértice del diálogo social en los países avanzados. No es suficiente conseguir un crecimiento continuo de la producción si el precio es también una creciente apatía, alienación o insatisfacción en la tarea realizada y en la sociedad. El esquema impuesto por el taylorismo, como desarrollo racional de la división del trabajo, no ha sido todavía superado. Y cualquier reflexión sobre caminos que intentan ampliar las posibilidades de conexión profunda del hombre y el producto de su trabajo debe ser bien recibida. En este sentido es muy positiva en su conjunto la tarea que se ha propuesto Tezanos, e incluso lo que ha conseguido.

Estamos ante un conjunto de trabajos que se presentaron en un seminario organizado en el verano de 1986 en el marco de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. El objetivo que se planteó en Santander era dar un repaso a los intentos de demo-

cratización del trabajo que se están produciendo en diferentes países.

El esquema del libro es claro, aunque quizás no completo. Se echa de menos una reflexión sobre el cooperativismo industrial —el caso del grupo cooperativo de Mondragón, por ejemplo, propuesto recientemente por White como paradigma de inversión social— o sobre los intentos de cooperativismo integral —caso de las Kibbutzs en Israel—. También hubiera completado el libro alguna referencia totalizadora y específica a las experiencias «blandas» de participación (círculos de calidad, grupos autónomos, rediseño de tareas, etc.).

El conjunto de los artículos que, distribuidos por capítulos, forman el libro es, lógicamente, de desigual calidad e interés. Los dos últimos capítulos, por ejemplo, «El cooperativismo en España» y «El reto sindical a la participación obrera en España», aportan muy poco al conjunto; prácticamente sólo señalan dos huecos que algún día habrá que llenar con una

elaboración teórica seria. El capítulo de Castro, «La participación obrera en la empresa», tiene un relativo interés cultural más que científico. Respecto a la aportación de Escudero, «La crisis del Estado del Bienestar y la democracia», se echa de menos una fundamentación —empírica y bibliográfica— del hilo de su discurso, por otra parte realmente interesante; se le podría aplicar la crítica de Merton a los «teóricos»: lo que dice es importante, lo que no se sabe es si es verdad.

El núcleo del libro parece, por tanto, que está formado, en primer lugar, por los capítulos de Tezanos y Montero, al intentar dar una panorámica general del tema de la participación en el trabajo, y, a continuación, por los capítulos de Himmelstrand, Castillo y Franz, que nos dan tres panorámicas nacionales. Vamos a repasar brevemente, y por separado, la aportación de cada uno de estos autores.

Tezanos, en el primer capítulo, por título «La democratización del trabajo en los umbrales de la sociedad post-industrial», pretende, desde un horizonte histórico que nos enmarca las vicisitudes de la idea democrática, dar unos modelos que señalen en qué consiste la democratización del trabajo, para terminar ofreciendo las razones que, en su opinión, hacen posible y necesaria esa democratización. Las líneas de evolución temporal señaladas, de la democracia representativa hacia la social y a la económica, tienen su interés, aunque no queda clara la función del Estado democrático representativo que parece debe venir necesariamente tras la crisis que vivi-

mos del Estado del Bienestar en las sociedades tecnológicas avanzadas. Respecto a los modelos ofrecidos, es de agradecer el esfuerzo de síntesis hecho de las diferentes fuentes manejadas, aunque puede echarse en falta una crítica que sitúe las expectativas del autor y una clara definición de la democracia industrial. Finalmente, las razones expuestas para defender la democratización del trabajo como proceso posible y necesario constituyen una interesante recopilación de las ideas en boga.

En el capítulo «Las experiencias sobre participación obrera en la empresa. Balance de investigaciones» hay una reflexión de Montero sobre la participación desde unos planteamientos iniciales aparentemente muy críticos, pero que se agotan en ellos mismos, sin continuidad teórica con los campos de acción de la participación descritos, muy en línea con las experiencias americanas: reestructuración del trabajo, enriquecimiento de tareas o su rotación y alargamiento. Esta desconexión queda patente en unas conclusiones esquemáticas que quizás adolecen de falta de concreción, a pesar del importante esfuerzo realizado.

La aportación de Himmelstrand es realmente muy interesante y precisa, al intentar explicar la situación actual sueca respecto a la participación de los trabajadores y la democracia económica. Se plantea hacernos comprender cómo la evolución histórica del movimiento obrero sueco ha ido plasmándose en diferentes formas de participación a nivel «micro» (calidad de vida, aumentos salariales, medio am-

biente o democracia en el puesto de trabajo) y a nivel «macro» (leyes sobre codeterminación, fondos de inversión de los trabajadores). El profesor sueco nos sitúa ante un conjunto de elementos de la estructura social que han demandado un ordenamiento legal participativo: la tradición popular de mutua ayuda colectiva, la temprana educación generalizada, la industrialización tardía y el alto grado de sindicación en un movimiento obrero unitario. Finalmente, después de valorar muy positivamente el sentido de los fondos de inversión de los trabajadores, nos insiste en su carácter de estructura incentiva multifacética, fundamental para la emergencia de la racionalidad multidimensional necesaria para dirigir una economía capitalista contemporánea. Son unas páginas llenas de interés y de sugerencias para un posible análisis comparativo.

La referencia de Castillo a la «experiencia de autogestión yugoslava» supone un detallado repaso del experimento por excelencia de democracia industrial formal desde una perspectiva totalizadora y política. El esquema explicativo del sistema autogestionario que nos propone es completo, con matices críticos que dan interés a la exposición, aunque las fuentes

manejadas —por las lógicas dificultades de acceso— no sean de gran actualidad.

El capítulo de Franz, «La codeterminación en la República Federal Alemana», nos viene a desarrollar otra de las experiencias significativas de acceso a la democracia industrial, la conocida con frecuencia con el nombre de «cogestión», término que el autor rehúye por supuestas concomitancias franquistas. Se nos explica bien la historia de los consejos paritarios en Alemania Occidental, con especial referencia a la industria minerometalúrgica y a las diferentes leyes que enmarcan la negociación colectiva. Falta, claramente, una visión del problema de la participación desde la estructura social, que podría haber dado un científico social.

Estamos, por tanto, ante un libro de interés, que plantea unas líneas de diálogo en las que nuestro país y sus científicos sociales necesitan entrar. Hay que conocer mejor las experiencias españolas. También hay que vislumbrar las tendencias de futuro menos costoso, que ayuden a plantear experiencias de democracia industrial lo más cercanas a la utopía.

Antonio LUCAS

DAVID MONTGOMERY

**El control obrero en Estados Unidos.**

**Estudios sobre la historia del trabajo, la tecnología y las luchas obreras**

(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985)

La primera postguerra mundial abrió un período de reconstrucción y optimismo para el movimiento obrero europeo, entonces ya decididamente

sindicado. La reorganización democrática de Europa era el objetivo político de todos los gobiernos. En el plano económico, la tecnología adquiriría nuevas dimensiones, y los nuevos métodos industriales, así como la organización científica del trabajo, impregnaban de forma notable el sistema de producción y, creando puestos de trabajo radicalmente diferentes, alteraban el sistema de las relaciones laborales. Para el mundo del trabajo, éste fue, pues, un período decisivo, distinto, en el que no faltaron ni el optimismo —la confianza en las posibilidades que ocultaban la racionalización, las nuevas técnicas— ni las demandas «desmesuradas» o la protesta que provocaba el trauma de la nueva organización del trabajo. Los conflictos se desarrollaban entre las dos partes sociales, trabajadores y empresarios, a la sombra de un Estado cada vez más intervencionista.

Fue éste el período en el que se asistió a las explosiones, más o menos revolucionarias, en torno a las consignas de control obrero, democracia económica, consejos obreros... Eran conceptos enormemente imprecisos tras los que se ocultaban todo tipo de demandas y deseos de una mayor participación de los trabajadores en el proceso de producción, la asunción de más responsabilidades y, en ocasiones también, la nostalgia de la autonomía perdida del artesano. Las reivindicaciones y la esperanza encontrarían una fórmula distinta en cada país, y esta fórmula sería defendida por las respectivas organizaciones sindicales, hasta que la crisis económica mundial

desbaratará el sueño de un mundo laboral nuevo.

Pero la lucha obrera tenía un carácter peculiar en Estados Unidos, donde el entramado de las relaciones laborales era esencialmente distinto. La historia está llena de tópicos: un sindicalismo muy débil; escaso arraigo de la izquierda; imperativo de la eficiencia; individualismo a ultranza; la práctica inexistencia de un Estado regulador; la ausencia, en fin, de «un repertorio de ideas colectivas políticamente establecido». El fenómeno de las generaciones laborales y la llegada continua de inmigrantes, con expectativas y hábitos muy diversos, serían, de hecho, lo que determinaría los problemas del trabajo en el Nuevo Mundo, centrados en la disciplina laboral. En los primeros decenios de este siglo se introdujeron —y esto fue decisivo—, de la mano del fordismo, nuevas técnicas de administración y gestión del personal, lo cual alteró de forma considerable las relaciones laborales americanas.

El libro de David Montgomery, profesor de la Universidad de Yale y tan conocido en el ámbito de la historia del trabajo como Herbert Gutman, por ejemplo, es un conjunto de estudios sobre esas nuevas relaciones industriales que se configuraron en Estados Unidos al calor de las innovaciones tecnológicas y de organización del trabajo y, más aún, sobre las respuestas que éstas suscitaron entre los trabajadores americanos o americanizados. Sobre este telón de fondo, Montgomery sostiene —y ésta será una de sus tesis— que el puesto de trabajo se convirtió, gracias al fordismo



mo y a otras «revoluciones» organizativas, en el centro neurálgico de los nuevos conflictos sociales, pues era aquí donde los trabajadores desafiaban, por la vía de la concertación, a la autoridad de los empresarios y a los valores sociales, la visión del mundo, de los mismos; que, además, en el ámbito americano estaba teniendo lugar un proceso continuado de «sindicalización» del movimiento obrero (habría que preguntarse hasta qué punto no «institucionalización») que se consumaría después de la Segunda Guerra Mundial, y, por último, que casi siempre y en medios muy diversos hubo una protesta difusa, apenas formulada, de los trabajadores en la que reivindicaban la autonomía perdida y clamaban por una mayor participación en el proceso de producción, por un mayor reconocimiento y por más racionalidad en la experiencia económica que estaban protagonizando.

Los siete ensayos que componen *El control obrero en Estados Unidos* intentan demostrarlo. En ellos se analiza desde una perspectiva histórica el impacto de la racionalización del trabajo —que en Europa contó con tantos admiradores— en las vidas individuales y, sobre todo, colectivas de tres generaciones obreras e inmigrantes, de los trabajadores organizados y no organizados, politizados y no politizados de la América de la primera mitad de siglo, entre la desintegración del artesanado y la crisis del Estado de bienestar.

Los capítulos de este libro, a pesar de guardar un orden cronológico y de estar inspirados por las ideas apunta-

das, resultan, desde luego, desiguales. Se trata, pues, más bien de ensayos que iluminan algunos aspectos, sectores y grupos muy distintos dentro de esta temática, con un nivel de interés también desigual para el lector europeo, que en algunas ocasiones puede llegar a verse abrumado por la cantidad de datos y por las descripciones prolijas con las que el autor ilustra sus tesis.

El primer capítulo —«El control obrero de la producción industrial en el siglo XIX»— analiza la experiencia de las segunda y tercera generaciones industriales, que vieron desaparecer, primero, la autonomía funcional del artesano (no sólo tecnológica, sino organizativa, administrativa y moral); erigirse, después, a los sindicatos (con sus exigencias de «organización total» y de solidaridad a ultranza), e implantarse, por último, la organización científica del trabajo con el triunfo implícito del *open shop*. Sus protestas constituían lo que el autor llama el primer «control obrero» en suelo americano, con la carga correspondiente de radicalidad.

«Los trabajadores inmigrantes y la reforma de la gestión empresarial» explica e ilustra la reacción de los míticos inmigrantes, con sus «hábitos preindustriales», al ímpetu reformador de los empresarios americanos, visiblemente preocupados, sobre todo, por la apatía y la escasa eficiencia de esta mano de obra. Las innovaciones se aplicaron en un espacio de tiempo relativamente breve: «asistencia social de empresa» (paternalismo), profesionalización de la gestión de personal (irrupción de los nuevos ejecuti-

vos) y organización científica del trabajo (auge de los métodos de planificación, estudios de tiempo, sistema de primas, departamentos sociológicos, etcétera). Todas ellas convergerían en el Plan Americano de 1923, ese intento masivo de «integrar» a los trabajadores en la empresa que ejemplificó como nadie Henry Ford con sus «cinco dólares al día», y que en realidad se tradujo mucho más en una reducción drástica de la presencia de los sindicatos en el sector industrial que en una conversión de la díscola mano de obra a la doctrina de la empresa como proyecto de todos y paradigma de la sociedad nacional.

Los intentos de armonizar los intereses divergentes habían cristalizado ya en 1899 en el «pacto de Chicago», un compromiso ciertamente efímero que firmaron los trabajadores y las empresas del metal para regular la jornada de ocho horas, en medio del clima de exaltación del *open shop* (liberalismo empresarial) y la «tiranía de los sindicatos». De ello se ocupa el tercer capítulo de este libro —«Los mecánicos, la Civic Federation y el Partido Socialista»—, una historia detallada de la lucha por la negociación y de las numerosísimas huelgas que se sucedieron durante los primeros años de este siglo en Chicago, la capital del sindicalismo americano (1903: 243.000 afiliados).

Pero, paralelamente a estos intentos cooperativos, hubo otro sindicalismo de acción directa, revolucionario, que había nacido con la recesión económica de 1903-4 y estaba representado por el IWW (International Workers of the World), que entre

1909 y 1922 luchó en la calle por la implantación real de la jornada de ocho horas y el control colectivo de las condiciones de trabajo y, aunque lo hizo sin éxito, logró desconcertar al PS y al sindicalismo «establecido» de S. Gompers. Las huelgas de esta época expresaban la protesta tanto de aquellos obreros cualificados amenazados por las nuevas medidas de racionalización como de los peones y operarios, cuyo nivel de vida estaba descendiendo dramáticamente. El IWW sucumbió víctima de su propio radicalismo, pero esta década de protesta y crispación abriría, a pesar de todo, nuevos horizontes en el movimiento sindical americano, que llegó a alcanzar los cinco millones de afiliados.

El capítulo siguiente —«¿Qué estándares?»— estudia, en el mismo período, el «caso» de los trabajadores de la fábrica de municiones de Bridgeport. En esta empresa se ejemplifican las reacciones de los trabajadores frente al taylorismo, que introdujo la directiva y que configuró unas nuevas relaciones industriales, estandarizando las tareas, diluyendo los oficios cualificados e introduciendo un sistema revulsivo de primas y clasificación de puestos. En Bridgeport, las reivindicaciones —clásicamente sindicales— de escalas salariales y de normas laborales unificadas desembocarían en una confrontación donde aparecerían temas relativos al control obrero, llegando a abogarse por «una república industrial y autónoma» basada en el «control de la fábrica».

«La respuesta obrera a las suspensiones de empleo y al paro» (coautor: Ronald Schatz) se sitúa en los años

treinta. Para entonces, las relaciones laborales se habían transformado sustancialmente, las políticas de la patronal y de los sindicatos eran distintas y el Estado desempeñaba un papel más importante. En el marco de la crisis económica mundial —que debilitaba por definición la posición de la clase trabajadora— se establecían sistemas de antigüedad para repartir el escaso trabajo, se abría paso el seguro de desempleo y se ampliaban los programas de ayuda del Gobierno federal. Los sindicatos —intentando mantener el valor fundamental de solidaridad— lucharon con los instrumentos del taller cerrado (*closed shop*), el salario estándar, el reparto de trabajo y —cuando era posible— la oficina de contratación controlada por los sindicatos.

El último capítulo —«Los trabajadores americanos y la fórmula del *New Deal*»— es en realidad también un resumen de todo lo anterior. Ya en la década de los años treinta, el Estado había asumido un puesto central en las relaciones industriales americanas. El *New Deal* —con las subvenciones estatales al crecimiento económico, el fomento de la negociación colectiva y la alianza entre el movimiento sindical y el Partido Demócrata— inauguró un período cuyos efectos se harían notar hasta bien entrados los años setenta, y que reduciría el AFL-CIO a la «gran tortuga mordedora» de un George Meany. Se coronaba así —y ésta es la gran conclusión de Montgomery— un proceso por el cual el movimiento obrero, peculiar, heterogéneo y dispar, de Estados Unidos se convertía en un movi-

miento sindical (y esto lo añade el lector) domesticado.

Con esto, sin embargo, no se cierra la historia de los sindicatos o de los trabajadores americanos, y Montgomery concluye, con cierto optimismo, que puede llegar el día en que los trabajadores dominen efectivamente la producción colectiva y socializada e introduzcan cambios sustanciales en la situación de poder de que gozan todavía los empresarios (con el control sobre los medios de producción y los precios de mercado, el sistema educativo y la autoridad y los instrumentos del Estado a su servicio). Pues hay una herencia de lucha («opaca, pero potente») en los trabajadores americanos que ha corrido paralela a la propia historia del capitalismo...

Para el lector español, *El control obrero en Estados Unidos* puede ser un estudio distinto y consistente de la historia, mal conocida, del movimiento obrero americano. Es a la vez, sin embargo, un libro que presupone cierta familiaridad con la materia, que abunda en los datos concretos y que carece, sorprendentemente, de la frescura de estilo característica de los autores anglosajones. Es tarea exclusiva del lector aprovechar, por una parte, las múltiples ideas, sugestivas y bien documentadas, que se le ofrecen y relacionar, por otra parte, los análisis de David Montgomery con la historia del trabajo y de los trabajadores europeos. El que éstos, a pesar de la riqueza probada de su herencia contestataria, hayan seguido también un proceso de estabilización, o de institucionalización, es una de las preguntas acerca de la particularidad o

universalidad de los procesos históricos, y sigue siendo, ante los cambios que se están produciendo en el mun-

do del trabajo a finales del siglo xx, una cuestión abierta.

Nuria PUIG

### **Mineros, sindicalismo y política**

(Oviedo, Fundación José Barreiro, 1987)

Este nuevo volumen publicado por la Fundación José Barreiro recoge las principales ponencias del Congreso realizado con motivo del 75 aniversario del Sindicato de los Obreros Mineros de Asturias, celebrado a finales de 1985, y aparece en un momento crucial en la vida del sindicato, de la minería asturiana y de la empresa pública en general, donde una vez más se pone a prueba la tenacidad de estos hombres que, como parte más concienciada del movimiento obrero, no se dedican a realizar meras tareas sindicales de reivindicación puntual, sino que elaboran propuestas alternativas de solución global a los problemas que hoy tiene la minería asturiana y la empresa pública. Es aquí donde radica su decidida participación en la política activa española de este último siglo, comenzando por el fundador del Sindicato, Manuel Llana, quien participó en la solución de los problemas más inmediatos de los ciudadanos, como alcalde de Mieres y luego como presidente de la Mancomunidad de Municipios Mineros, y como voz de los mismos en su escaño de diputado a Cortes. Ello es lo que puede darnos las claves para entender la garantía de pervivencia de la minería más allá del año 2000,

a pesar de las concepciones neoliberales que propugnan su cierre ateniéndose a los criterios de rentabilidad económica e ignorando todo tipo de criterios sociales, políticos y estratégicos.

Los estudios que aparecen en este volumen hacen este largo recorrido de la vida del Sindicato, tratando los marcos generales del sindicalismo, la política y la economía de estos setenta y cinco años de la historia social de España. Enmarcar la historia del SOMA dentro de aspectos más amplios y no caer en la orientación gremialista de los grupos que la sociología contemporánea califica como «contextos sociológicos», era lo que cabía esperar de un Sindicato tan curtido en las luchas obreras de la última centuria. Las huelgas de principios de siglo llevaron a los mineros, y concretamente a Manuel Llana, a constituir un sindicato que fuese el soporte y el instrumento de sus reivindicaciones, comenzando así una larga andadura en el terreno sindical; las dificultades del trabajo en la mina, la dureza y el peligro, junto con las crisis recurrentes de la minería, impulsaron la toma de conciencia y la fuerte organización sindical de los mineros, que se constituyen de esta forma en

vanguardia de las luchas obreras de este período, y es en las distintas huelgas donde comprenden la necesidad de propiciar un sistema político que les fuera más favorable.

Por otra parte, el libro no es sólo un análisis histórico, ampliamente documentado por los prestigiosos estudiosos que participan en él: Paul Preston, Miguel Artola, Tussell, Angel Viñas, Rafael Anes, Maluquer, Germán Ojeda, Emilio Murcia, Sacaluga y un amplio etcétera, sino que trata temas como la situación actual y las previsiones de futuro a corto plazo (sobre ello ha vuelto recientemente la *Fundación*, en unas jornadas bajo el título genérico «Asturias Fin de Siglo»), contando con prestigiosos y polémicos ponentes que se encuentran en los puestos de decisión en la política y economía españolas, como Croissier, Lucía Lucía, Fernando Lozano, Félix Mazón.

El libro está dividido en diversos apartados generales, que pueden darnos una idea de la importancia de los mismos: Marco general; Política española del siglo xx; Economía española del siglo xx; Situación sindical; Desarrollo económico y condiciones de vida en Asturias; Sindicalismo minero; Minería del carbón; Reindustrialización española y asturiana. En los distintos temas tratados se refleja claramente la discusión interna, dentro del socialismo español, entre las concepciones socialdemócratas y neoliberales.

Inicia el volumen Pedro de Silva, presidente del Principado, con el discurso de apertura del Congreso; seguido de la conferencia inaugural,

pronunciada por José Angel Fernández Villa, secretario general del SOMA-UGT, quien realiza un breve recorrido por estos setenta y cinco años de historia del Sindicato, analizando la figura del fundador, Manuel Llana, así como el papel del Sindicato desde los tiempos de su fundador a los actuales.

En el marco general se pretende situar de manera global este período, y, así, José Fontana, con un estudio histórico sobre la economía europea del siglo xx, realiza una dura crítica a las concepciones liberales, señalando sus limitaciones a raíz de los acontecimientos históricos. Francisco Bustelo, en una breve comunicación, realiza una radiografía histórica del subdesarrollo español de la primera mitad del siglo xx y el retraso tecnológico y económico español respecto a la CEE. Para Bustelo, el proceso seguido por nuestro país en los siglos xix y xx conduce inevitablemente al retraso, la injusta repartición de la riqueza, y considera los intentos del Gobierno socialista infructuosos, preguntándose si las causas no son debidas a renunciar al marxismo.

La perspectiva sindical es analizada por Nicolás Redondo, Antón Saracibar Sautúa y Manuel Simón. Redondo, con una ponencia titulada «La situación sindical en España», recorre los últimos años de la lucha sindical en España, señalando los logros que ha tenido este período: el marco legal y el Estatuto de los Trabajadores (que no considera todo lo positivo que desearía la UGT), la concertación, las cuarenta horas semanales..., considerando que el verdadero sacrificio

do de esta transición ha sido el movimiento sindical. Redondo considera que la alternativa al problema del paro que está generando una sociedad dual compete a los empresarios y a los gobiernos, considerando un logro de la UGT la creación de los Fondos de Promoción del Empleo y la política de reindustrialización, y muestra una honda preocupación por el neoliberalismo, que cada vez tiene una mayor aceptación y que incluso es defendido por algunos sectores de las organizaciones socialistas. Por su parte, el secretario de Organización de la UGT trata «La estrategia de la UGT frente a la crisis. Presente y futuro sindical en España», que pretende analizar el desarrollo sindical y señala el peligro que para los sindicatos supone la tendencia de los gobiernos a recortar los servicios sociales. Por último, Manuel Simón publica el documento que fue presentado como base de discusión en el Congreso de la Conferencia Europea de Sindicatos.

En el polo opuesto, y bajo el título genérico de «Reindustrialización española y asturiana», podemos encontrar artículos como el de Croissier, sobre la empresa pública, quien presenta las bases de lo que es la política económica desde la concepción liberal de la productividad, abandonando toda perspectiva social de la industria: «Nadie es sensato, nadie que piense que los recursos financieros son limitados, puede hacerse la ilusión de que es posible mantener indefinidamente actividades obsoletas, no rentables y, al mismo tiempo y en paralelo, gastar sumas ilimitadas de dinero para pro-

mover nuevas actividades o nuevos sectores» (p. 629), apostando por la iniciativa privada en la reindustrialización, siendo el Estado sólo el que financie dichas iniciativas. Por su parte, Lucía Lucía señala la importancia de las multinacionales en la reindustrialización, desde una postura totalmente acrítica.

Algunos de los aspectos de la industria regional están tratados por los directivos de las mismas: Fernando Lozano analiza «ENSIDESA en la reindustrialización de Asturias»; José Luis Baranda, «La Hidroeléctrica del Cantábrico en la economía regional», y Félix Mazón, «La Empresa Duro Felguera». José A. Coto, director gerente de Químicas del Nalón, habla sobre «Las empresas medias en la reindustrialización», estas empresas que teniendo menos de 500 obreros suponen cerca del 50 por 100 del volumen de empleo de la CEE; analiza en este artículo las distintas problemáticas con que se encuentran este tipo de empresas en España, si bien el artículo deja mucho que desear en cuanto a planteamientos generales. El director de la ZUR en Asturias trata el tema de «El empresario y la reindustrialización», en cuatro puntos: 1. Análisis de las actitudes del empresario ante su entorno socioeconómico del pasado. 2. El empresario ante la CEE. 3. Instrumentos que pone la Administración a disposición del empresario. 4. Enumeración de los resultados obtenidos. Se echa en falta en este artículo una valoración de los resultados desde un punto de vista político y social, lo que lo hace poco interesante. Julio Gavito, consejero

de Industria del Principado de Asturias, con el tema «La reindustrialización en Asturias. Situación y perspectivas», realiza una exposición más completa que la ponencia de Anselmo González.

Un apartado importante, a nuestro juicio, es la sección denominada «Desarrollo económico y condiciones de vida en Asturias», que se complementa con el apartado más genérico sobre la «Economía española del siglo xx». Abre este apartado un estudio de Germán Ojeda sobre «La industria asturiana en las primeras décadas del siglo xx», marcando el papel jugado por los trabajadores y sindicatos en el primer tercio de este siglo y las distintas posiciones adoptadas. El período 1955 a 1981, de crucial importancia para la minería asturiana, es analizado por Juan Antonio Vázquez García desde la perspectiva del desarrollo económico de la región. Luis Martínez Noval se centra en el estudio del período posterior a 1975, y José Agüera trata el tema más específico de las ramas industriales en crisis. Otro aspecto en este apartado es el referido a la estructura territorial y hábitat, disertando Ramón Álvarez sobre la cuenca del Caudal, y Aladino Fernández sobre Langreo. Emilio Murcia estudia los efectos de la industrialización en la estructura territorial asturiana, realizando aportaciones

muy interesantes en el plano de la Geografía Humana.

En el apartado más genérico al que nos referíamos anteriormente se tratan temas como «La industria siderúrgica, la minería y la flota vizcaína a fines del siglo xx», «Banca e industria en España en el primer tercio del siglo xx» y los «Salarios y renta nacional, 1913-1959», por Emiliano Fernández de Pinedo, Rafael Anes y Jorge Maluquer, respectivamente; así como uno de los aspectos más importantes de la transición democrática en España, y que hace que muchos de los países hispanoamericanos la tengan como referencia: los pactos sociales, que son abordados por Joaquín Estefanía. La economía española en general durante el período democrático es tratada por José V. Sevilla Segura.

Como conclusión general de la obra podemos señalar que se ha abierto una dura polémica no ya entre socialismo y socialdemocracia, sino entre socialdemocracia y social-liberalismo, que se plasma en torno a las distintas ponencias que aparecen en el libro, y que, una vez más, los mineros tendrán que tomar parte activa en la vida política del país si no quieren ser simplemente las víctimas de una política ajena a sus intereses y a los de la clase obrera.

Román GARCÍA FERNÁNDEZ

H. CLEGG

**El sindicalismo en un sistema de negociación colectiva**  
(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986)

*Un modelo teórico para explicar las diferencias sindicales*

H. Clegg es uno de los más importantes estudiosos del sistema de relaciones industriales británico de los años sesenta y setenta. Con el libro que comentamos ha pretendido analizar a fondo uno de los elementos claves de dicho sistema, el sindicalismo, a través de un estudio comparativo de los sindicatos en varios países: Gran Bretaña, Francia, Alemania, Suecia, USA y Australia.

El autor parte de la base de que estos sindicatos, que teóricamente tienen los mismos objetivos —defensa de los intereses y reivindicaciones de los asalariados—, presentan importantes diferencias en la afiliación, en la estructura interna, en su presencia en el centro de trabajo, en sus sistemas de presión, en la actuación en la vida política del país. ¿Cuál es el modelo explicativo que permita comprender coherentemente todas estas diferencias juntamente con aquel rasgo común? Clegg cree que las diferencias en el comportamiento y actuación de los sindicatos pueden ser explicadas por diferencias en la negociación colectiva que tiene lugar en los diferentes países; es decir, por la extensión y el nivel de la misma, por el tipo de acuerdos conseguidos y por el control sobre éstos. Ciertamente, el autor no niega la influencia de otros factores en la configuración de la actuación sindical, pero cree que el tipo de ne-

gociación colectiva puede explicar más que ninguno. Tampoco hipotiza una influencia unidireccional, sino en ambas direcciones: la negociación colectiva influencia la conducta y la política sindicales, y éstas, a su vez, la negociación colectiva misma.

*La comparación de seis países*

Clegg realizará un doble esfuerzo para verificar este modelo teórico: sale del contexto británico, y hasta del anglosajón, y cubre una amplia red de indicadores de actuación del sindicato.

Quizá el ámbito en el que queda más clara la correlación que expresa la teoría que comentamos sea el de la afiliación. Entre Francia, con un 25 por 100 de tasa afiliativa, y Suecia, con un 95 por 100 —recuérdese que los datos son de 1972 y 1973—, los demás países se escalonan con tasas afiliativas intermedias, pero con diferencias con respecto a la empresa pública y con respecto a los trabajadores no manuales que son muy importantes. La mayor o menor afiliación en general o en esas áreas particulares se correlaciona fuertemente con las características de la negociación, opina el autor. En Francia, la efectividad de los acuerdos regionales o sectoriales es baja, mientras que, en la empresa, comités y secciones sindicales tienen pocas prerrogativas, probablemente por la oposición de los empresarios. Por el contrario, en Suecia se tiende a negociar a nivel sectorial,



previos acuerdos generales, pero en la empresa los sindicatos son potentes y resiguen con eficacia lo negociado. En Gran Bretaña, con una tasa afiliativa bastante alta, la negociación existe y es efectiva a nivel de planta y de empresa, gracias a la organización de los *shop-stewards*.

Los esquemas de negociación colectiva pueden variar de un país a otro, pero hay algo en el análisis del autor que parece coherente: cuando la negociación es eficaz, es decir, consigue acuerdos satisfactorios al tiempo que asegura su cumplimiento, y es obra de los sindicatos (es decir, éstos tienen competencias reales), los trabajadores se afilian, aun en el área pública o en el sector de empleados-técnicos.

Probablemente, este tipo de razonamiento es también válido para explicar la baja tasa afiliativa de los sindicatos españoles, sin olvidar otros factores más directamente ligados al contexto sociopolítico de nuestra reciente historia. Los sindicatos en España tienen competencias recortadas en la negociación y en el seguimiento de los acuerdos, en particular en la empresa mediana y pequeña, y no tienen competencia negociadora alguna en el ámbito del empleo público.

Sin embargo, el autor va más allá del tema afiliativo. El nivel de negociación diría bastante sobre si el sindicato (su estructura y su funcionamiento) es centralizado o descentralizado. El tipo de negociación colectiva no explica ciertas características que provienen de la misma fundación del sindicato, pero sí su actual organización y funcionamiento. En USA y

Gran Bretaña predominan las instancias descentralizadas del sindicato; en Alemania, Francia y Suecia, las instancias centralizadas. Clegg va más allá: sólo en Gran Bretaña, dice, se puede hablar de organización sindical en el centro de trabajo, por cuanto es en Gran Bretaña donde se han desarrollado las grandes posibilidades de la negociación a nivel de empresa.

Podríamos aducir, para apoyar el argumento del autor, un ejemplo en positivo y otro en negativo. El primero se refiere a Italia, que Clegg no estudia directamente, y que entre 1970 y 1975 aumenta extraordinariamente la tasa de afiliación sindical, coincidiendo con la implantación, después del *autunno caldo*, de la negociación continuada a nivel de empresa. El segundo caso es España, donde podemos decir que los sindicatos pierden afiliación desde 1979; ello coincide con la no traducción, legal y fáctica, del gran empuje de negociación y actividad en la empresa que los sindicatos habían impulsado en los primeros años de la transición, así como con el descuido de la negociación a nivel de empresa que tiene lugar durante los períodos de concertación social.

### *Los múltiples significados de la negociación*

Si es verdad que las actuaciones sindicales y las formas de negociación varían de un país a otro, cabe preguntarse no sólo por qué difieren las primeras, sino también por qué lo hacen las segundas. Es aquí donde, a mi entender, aparecen las limitacio-

nes institucionalistas de la argumentación de H. Clegg. En efecto, para el autor, las variaciones de la negociación se explican fundamentalmente por las estrategias empresariales y por la intervención del Estado.

No cabe duda que la legislación laboral que exista contribuye a configurar el tipo de negociación colectiva; el caso de España es bastante ilustrativo al respecto. Ni es razonable poner en tela de juicio que la eficacia negociadora de los sindicatos tiene que ver con una posición de rechazo o de aceptación de la dirección empresarial; nuevamente, el caso de España o el de Francia podrían decir bastante al respecto. Pero esta argumentación es limitada por dos motivos.

En primer lugar, porque no es posible hacer equivalentes negociación colectiva y convenios colectivos. Estos últimos son los acuerdos institucionalizados según la normativa vigente o las costumbres, y es lo que básicamente H. Clegg tiene en cuenta; la primera se refiere a la interrelación continua entre trabajadores y sus representantes, por un lado, y empresa, por otro, en torno al proceso de trabajo. Si tenemos en cuenta esta segunda concepción de la negociación, es difícil sostener que las estrategias empresariales y la intervención del Estado sean los únicos factores de transformación de la negociación; por el contrario, habrá que observar las dinámicas internas de los sindicatos para tener un cuadro completo.

En segundo lugar, la argumentación de H. Clegg rebaja inmoderadamente el protagonismo propio de los

sindicatos y la influencia de la estructura social de cada país. En efecto, la tradición de los sindicatos, su ideología, su estructura interna, la fuerza y los medios que tienen varían dentro de cada país aun con esquemas de convenios colectivos iguales; es más, aquellos factores pueden influir poderosamente en la concepción y en la práctica de la negociación, al menos si entendemos ésta en términos más globales. Una división del trabajo concreta, el papel social de ciertas categorías (por ejemplo, los manuales de la industria), pueden incidir fuertemente en la caracterización y comportamiento de los sindicatos y, en consecuencia, en los esquemas prevalentes de negociación.

#### *El factor político*

H. Clegg admite que, además de la relación empresarios-sindicatos, que sería el núcleo de la negociación, hay otra relación, la que se da entre sindicatos y Administración, que puede incidir sobre el comportamiento de aquéllos. La experiencia británica dejaba poco espacio, cuando escribía el autor, a este segundo tipo de relación; pero si ampliamos la mirada a lo que ha pasado en otros países —también en el nuestro—, en particular desde 1975 hasta hoy, hemos de constatar que este factor es bastante determinante en el comportamiento de los sindicatos y, además, en el tipo de negociación que se ha ido desarrollando en esta última década.

#### *Observación final*

Posiblemente, H. Clegg ensalza en exceso el papel de la negociación.

Probablemente hay que dar más importancia al contexto sociopolítico de cada país y, con ello, a la tradición de cada sindicato, para llegar a una más profunda comprensión de los diferentes comportamientos sindicales. Con todo, la investigación —cuyas conclusiones el autor señala con moderación y prudencia— es un modelo

de rigurosidad en la definición de conceptos, planteamientos de hipótesis y delimitación del ámbito de estudio. Su lectura será útil no sólo para sindicalistas y para quienes se ocupen por oficio de temas de negociación, sino también para los investigadores sociales en general.

Faustino MIGUÉLEZ LOBO

GUY NEAVE

**La Comunidad Europea y la educación**

(Madrid, Fundación Universidad-Empresa, 1987)

Con el paso del tiempo, los españoles nos vamos enterando de algunos asuntos relacionados con nuestra integración en la Comunidad Europea que, al no ser de índole estrictamente económica, quedaron olvidados o relegados a un plano muy secundario en el momento de la firma del Tratado.

Uno de esos aspectos poco conocidos y raramente debatidos en nuestro país —aun cuando haya estado de cierta actualidad recientemente con motivo de la presentación del programa Comett— es el de la educación. Ciertamente es que su incidencia en la política comunitaria ha sido de tono menor hasta el comienzo de los años setenta, y que incluso en la actualidad la importancia real de la educación en las preocupaciones de Bruselas es muy relativa; pero ello no nos debe llevar a la apresurada conclusión de que tal estado de cosas vaya a poder mantenerse en el futuro, porque ello

sería erróneo y creo que, a la larga, peligroso.

El libro de Guy Neave, profesor de Educación Comparada en el Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad de Londres, es bastante esclarecedor al respecto, ya que el profesor Neave es un conocido experto de la Comunidad Europea en el ámbito de la educación que ha seguido tenazmente, desde hace muchos años, la evolución de los acontecimientos, con informaciones de primera mano que ha recopilado ahora, a lo largo de las más de 300 páginas de este libro, publicado por la Fundación Universidad-Empresa, y que es el primero publicado en castellano sobre tan importante cuestión. Se repasan en la obra las grandes cuestiones de la educación europea, pudiendo llegarse a la conclusión general de que no ha sido precisamente el campo de la educación el que más atención ha recibido en esta Europa de los inte-

reses económicos, en camino hacia la Europa de los ciudadanos y en busca de una mayor integración política y cultural. Partiendo de la variedad de los sistemas educativos nacionales, del profundo enraizamiento de tales sistemas en la realidad sociocultural de cada país y del rechazo consciente de una armonización global que pudiera suponer una interferencia comunitaria en materia tan delicada, la política educativa de la Comunidad se ha ido desarrollando, esencialmente y en primer lugar, alrededor de aquellos problemas que tenían un alcance transnacional, como, por ejemplo, la educación de los hijos de los emigrantes, el intercambio y la política de información, las convalidaciones de títulos y diplomas, etc., y de aquellos otros a los que llamaremos «nuevos problemas», por su relación con las cambiantes circunstancias sociales y económicas, y que en buena medida permiten, e incluso frecuentemente exigen, un enfoque comunitario. Es significativo que en los Tratados fundacionales de la Comunidad no se contemplara dentro de las competencias comunitarias la educación, pero sí la Formación Profesional de carácter esencialmente relacionado con las necesidades de la industria. En este sentido, el llamado «Informe Janne» vino a romper algunos tabúes existentes sobre estas cuestiones y supuso un importante avance, como nos dice en este libro Guy Neave, en la política comunitaria, basándose en el argumento de que la Formación Profesional era imprescindible para asegurar la buena marcha de la economía.

Los progresos realizados a partir

de entonces en la Formación Profesional, con la ayuda del Fondo Social Europeo; el impulso dado a la política de las relaciones educación-trabajo, en el campo de las medidas contra el desempleo juvenil, y los esfuerzos llevados a cabo en otros sectores, como el de las nuevas tecnologías de la información, marcharon en la misma dirección de reforzar el avance económico de la Comunidad, actualizando la política de formación y aplicándola a las nuevas necesidades comunitarias. Esto explicaría, en principio, el hecho de que el programa Comett, que se aprobó prácticamente en el momento en el que salía de la imprenta este libro y que se mueve dentro de estas coordenadas, hubiera sido aprobado con cierta rapidez, mientras que el programa Erasmus, menos ligado directamente con estos planteamientos, estaba sufriendo algunas dilaciones y dificultades para su aprobación.

Precisamente a esta cuestión de la diferente suerte que habían seguido estas iniciativas, Erasmus y Comett —por otra parte muy relacionadas entre sí—, dedicaba yo unos comentarios en el epílogo al libro del profesor Neave en los que aventuraba la hipótesis de que la desigual conexión de ambos proyectos con los problemas económicos de la Comunidad en su versión de mercado había sido decisiva en su desigual fortuna. El programa Comett se dirige sin ambages a la preparación de mano de obra altamente cualificada, que Europa precisa en la actualidad y precisará aún más en el futuro, dado que, según se afirma en uno de los considerandos de

la decisión del Consejo, «la explotación de los desarrollos tecnológicos en el mundo industrial dependerá de la adaptabilidad de las cualificaciones y del espíritu de empresa de la mano de obra». El programa Erasmus, sin embargo, tiene como objetivo principal lograr la movilidad de los estudiantes europeos y la cooperación de las universidades con vistas a la creación de esa Europa de los ciudadanos que tantas dificultades encuentra para su consolidación; por ello, las acciones previstas van más allá de las meras estancias o intercambios, para incidir en el reconocimiento académico de los estudios y en la delicada cuestión de los diplomas, con objeto de valorizar las cualificaciones de los seis millones de estudiantes europeos y de convertir al Erasmus en una de las piedras angulares de la estrategia general de la Comunidad Europea.

Ante esta situación, y teniendo en cuenta, como decía, las circunstancias de desconfianza y recelo que parecían entorpecer la aprobación del Erasmus, planteaba yo la pregunta si tenían verdaderamente sentido esas distinciones entre los problemas de la competitividad del mercado y la llamada Europa de los ciudadanos, si lo que se tenía en cuenta eran los intereses a largo plazo de la Comunidad o, en otras palabras, el mismo futuro de la Comunidad Europea.

Pero he aquí que a los pocos meses de la publicación de este libro aparecía la noticia de que el Consejo de la Comunidad había aprobado, finalmente, el programa de «acción comunitaria en materia de movilidad de los estudiantes», es decir, el Erasmus.

¿Cómo se puede interpretar este hecho? No hace falta decir que muy positivamente. Cuando fue presentado en Madrid el libro de Neave, expresó su autor un claro optimismo respecto al futuro de la política económica comunitaria; más optimismo que cuando puso fin al trabajo original de su libro en 1984, aun cuando ya entonces se hubiera superado la larga fase en la que la educación era considerada como un tema tabú en los pasillos de Bruselas, y recordaba las palabras de Jean Monet, uno de los «padres fundadores», a quien se atribuía la afirmación de que si tuviera que volver a comenzar la aventura de hacer Europa empezaría, sin duda, por la educación.

La lectura de los capítulos de este libro de Guy Neave, que termina precisamente con la propuesta del programa Erasmus, será enormemente provechosa, e incluso imprescindible, para quien desee conocer el largo camino que ha ido recorriendo la Comunidad Europea para abrir brecha en un terreno tan delicado como es el de la educación y hasta llegar a la situación actual, que parece da pie a la esperanza. De la Resolución del Consejo de Ministros de Educación del 9 de febrero de 1976 a la recién aprobada del Erasmus han ocurrido muchas cosas en Europa en muy diversos campos, y también en el de la educación, como se describe con minuciosidad en los capítulos de este libro de la Fundación Universidad-Empresa, que tiene la ventaja, con respecto a la versión original inglesa, de que el autor se ha tomado la molestia de ponerla al día e intro-

ducir las novedades que se han producido de 1982 a 1985, es decir, en un período de cuatro años, que han sido muy decisivos en el campo de la política educativa de la Comunidad.

La presentación de Manuel Marín, vicepresidente de la Comisión de las Comunidades Europeas y responsable de asuntos sociales y educativos, resalta el interés que puede tener esta obra, tanto en España como en el mundo hispanoparlante, al tiempo

que expresa su confianza en la aprobación en fechas próximas del programa Erasmus. Afortunadamente, las previsiones de nuestro compatriota Marín se han cumplido, gracias, probablemente, al esfuerzo que el vicepresidente de la Comisión ha desplegado para llevar a buen puerto un proyecto que tantas dificultades ha encontrado en su camino.

Antonio SÁENZ DE MIERA

M. MAURICE, F. SELLIER y J. J. SILVESTRE

**Política de educación y organización industrial en Francia y en Alemania**  
(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987)

Hay obras de sociología del trabajo, sociología industrial o economía del trabajo que uno lee con más o menos satisfacción, saca de ellas dos o tres fichas, anota unos cuantos datos y, después de colocar en la estantería correspondiente, olvida; son, además, la mayoría. Sólo de vez en cuando es posible encontrarse con una obra que, además de aportar y sugerir un buen número de ideas, remueve los supuestos teóricos y analíticos en que uno viene apoyándose habitualmente y ha de dejarse abierta por un largo tiempo encima de la mesa. La obra de Maurice, Sellier y Silvestre pertenece a esta última categoría.

Si nos limitamos a ojear el índice y repasar la introducción, la obra que aquí comentamos no parece tener ninguna originalidad. Aborda temas y cuestiones mil veces expuestas y ana-

lizadas: la formación (preferentemente profesional), la organización empresarial y las relaciones colectivas entre trabajadores y empresarios. Compara la situación de esta problemática en dos países: Francia y Alemania Federal. Recoge su información empírica a través de dos series de encuestas realizadas en 26 establecimientos de ambos países comparables por su tecnología, tipo de producto y tamaño entre 1971 y 1978. El interés de *Política de educación y organización industrial...* se halla en la forma cómo aborda aquellas cuestiones y trata el problema de su «comparabilidad».

Para los autores, la formación, la organización empresarial y las relaciones colectivas entre empresarios y trabajadores no son cuestiones que interesen a la sociología porque cada una de ellas, independientemente, sea un

problema social de los que deba ocurrirse la ciencia social. Como problema sociológico, las tres tienen una misma raíz estructural: el hecho salarial. Es este hecho, el más universal en las relaciones sociales de producción moderna, el que subyace bajo ellas. La existencia de la empresa, de la formación y de las relaciones colectivas es una manifestación-realización de la existencia del trabajo asalariado.

Pero si estos tres fenómenos sociales no son más que una manifestación necesaria del hecho masivo del trabajo asalariado y este hecho es en sí mismo semejante en todos los países capitalistas, lo normal sería que los rasgos característicos y definitorios de aquéllos también fueran semejantes. Ahora bien, lo que se constata es que tanto la organización empresarial (jerarquía, organización del trabajo, clasificación) como la formación (sistemas de formación general y profesional) y las relaciones colectivas entre los interlocutores sociales (negociación y conflicto) son específicas de cada país y permanecen diferenciadas a lo largo del tiempo. Poco tienen que ver la «relación profesional», la «relación organizacional» y la «relación industrial» —es así como los autores denominan/conceptualizan los tres fenómenos— en Alemania y en Francia. El problema está en cómo explicarlo.

La explicación podría hallarse en las diferentes historias de cada uno de ellos o de los tres en su conjunto. Los autores no excluyen que esta historia pueda aportar elementos explicativos al problema de su diversidad

actual. Consideran, sin embargo, que la explicación sólo puede hallarse en la articulación de los tres fenómenos propia de cada país. A una determinada relación profesional se une una determinada relación organizacional y una determinada relación industrial, y viceversa. Se trata, además, de una correspondencia que ha de ser vista en un sentido activo: cada una de esas relaciones es, a un mismo tiempo, producida por las demás y productora de las demás. Así, el sistema de formación profesional alemán (denominado dual por tratarse de una formación que tiene lugar en parte en la escuela y en parte en los centros de producción), tan valorado socialmente, no puede ser entendido si no es en articulación con la organización del trabajo en la empresa centrada en la profesionalidad de los trabajadores. Lo mismo que no es posible entender la relación industrial francesa, que tiende a situar el conflicto y la negociación en las empresas, sin relacionarla con la práctica organizacional de éstas, que concentra todas las decisiones en manos de la dirección, y con la homogeneidad del conjunto de los asalariados, basada en la débil profesionalidad adquirida fuera de la empresa y practicada en el interior de la misma.

Esta perspectiva teórico-explicativa pone en cuestión muchos de los análisis que utilizan los datos estadísticos de diversos países como si fueran unívocos en su significado. Para los autores, estos datos no son comparables sin más; la comparabilidad ha de plantearse como el resultado de un análisis de su contenido relacional. Nada

nos dice, por ejemplo, el dato de que en un país como Alemania haya más contra maestres por término medio que en Francia si no conocemos antes qué función cumplen esos contra maestres en cada uno de esos países dentro de la triple estructura relacional.

Más allá del análisis y de la interpretación de la situación del hecho salarial en Francia y en Alemania, Maurice, Sellier y Silvestre consagran el último capítulo de su obra a la defensa de su planteamiento («análisis societal») frente a otros como el de la teoría económica del capital humano, el enfoque marxista, la sociología de las organizaciones y de las «relaciones industriales». De este modo amplían su campo de reflexión y de debate sobre los temas que abordan.

Por todo ello se trata de una obra digna no sólo de ser leída, sino también reflexionada por cuantas personas se ocupan, sea en términos teóricos, sea en términos prácticos, de problemas de formación, organización empresarial o relaciones colectivas de producción. Nos gustaría, sin embargo, indicar algunos puntos de discusión por considerarlos, cuando menos, complementarios.

Los autores muestran en su investigación la «coherencia societal» existente entre la relación profesional, la relación organizacional y la relación industrial en Francia y en Alemania; coherencia que, según su planteamiento, deberá poder ser descubierta en cualquier otro país. Ahora bien, el planteamiento de dicha coherencia parece apoyarse en su interfuncionalidad, y esta funcionalidad no puede menos de ofrecer dificultades a la

comprensión y explicación de cualquier tipo de cambio significativo en el ámbito abordado.

Sorprende, por otro lado, que en un enfoque que se pretende «societal» no se haga entrar en juego a un actor clave en las relaciones sociales de producción moderna: el Estado. Recordemos que en todos los planteamientos y análisis de las relaciones industriales se le considera como un actor fundamental y que su consideración ha sido siempre de una alta rentabilidad explicativa.

La última observación que haríamos al trabajo de Maurice, Sellier y Silvestre está probablemente ligada con el cambio en el tipo de problemática en el área de las relaciones sociales de producción que ha tenido lugar con motivo de las transformaciones productivas aparecidas en los últimos años. En los años en que los autores llevan a cabo su investigación, la economía y la sociología del trabajo sólo se ocupaban de una categoría de relaciones: las actuantes en la «economía regular». Hoy en día, el ámbito de reflexión se ha extendido a las de las pequeñas unidades de producción y a las de la «economía irregular». En este sentido, no hay duda de que el modelo de análisis aplicado a las relaciones de aquella «economía» es difícilmente aplicable a las de las pequeñas empresas y mucho menos a las de la «economía irregular» (basta leer, por ejemplo, la obra de G. Wallraff *Cabeza de turco para constatar que nada tienen que ver las relaciones de trabajo de los *meister*, a las que se refieren los autores de la obra que comentamos,*



con las de los contratantes de mano de obra turca de las que habla este autor).

Estas observaciones no hacen más

que matizar el valor de la investigación de Maurice, Sellier y Silvestre. Su interés permanece íntegro.

Carlos PRIETO

J. P. FREY

**La ville industrielle et ses urbanités: la distinction ouvriers-employés:  
Le Creusot, 1870-1930**

(Lieja, Pierre Mardaga, 1986)

Modestamente planteado como un análisis acerca del origen y difusión de la vivienda unifamiliar aislada y, de un modo más general, acerca de las relaciones entre modo de producción y forma urbana, el apretado texto que aquí se comenta resulta, más allá de sus motivaciones explícitas, una obra de envergadura excepcional<sup>1</sup>. La feliz coincidencia en la per-

sona de su autor de la doble condición de arquitecto y sociólogo hace de ella una luminosa y pormenorizada reflexión acerca de la dinámica y características de la ciudad industrial y, más allá todavía, acerca de las relaciones entre espacio y sociedad.

1. El escenario empírico en el que esa reflexión se despliega y, a la vez, se construye no es otro que Le Creusot, ese «ejemplo caricaturesco de la relación entre la industria y la ciudad» (p. 350). Caricaturesco en un doble sentido, además, lo que no hace sino reforzar lo atinado de tal elección. Tanto en su irresistible ascenso a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y primera mitad del actual como en su brusca decadencia de las últimas décadas, la ciudad de Le Creusot expresa, espacial y socialmente, las cambiantes pulsaciones de la actividad industrial, y más específicamente de la gran siderurgia francesa, de

<sup>1</sup> El texto es el resultado de un trabajo de investigación realizado, desde 1982, en el marco del Institut de Sociologie Urbaine de París. Al menos dos avances de tal trabajo habían visto ya la luz: «Le Creusot: urbanistique patronale», *Les Annales de la Recherche Urbaine*, núm. 22, 1984, pp. 3-46, y «Le Creusot: le contrôle patronal de l'urbanisation vernaculaire», *Les Annales de la Recherche Urbaine*, núm. 32, 1986, pp. 51-59. Algunos materiales conexos parecen haber sido utilizados en «Festivités et quotidienneté dans les pratiques urbaines au Creusot», *Milieux*, núm. 7-8, 1981, pp. 30-35, y en «Les implantations de la firme Schneider sur le territoire national, 1836-1939», *Milieux*, núm. 25, 1986, pp. 42-47. Lamento no conocer su tesis de tercer ciclo en sociología (*La dialectique intérieur/extérieur en architecture: essai sur la genèse de l'espace architectural de la Renaissance*, París: Université de Paris-X, 1981), que permanece, hasta donde se me alcanza, inédita. La preocupación del autor por problemas espaciales puede ser com-

probada a través de, por ejemplo, «L'architecte Tony Garnier et l'urbanistique sociale-démocrate», *Milieux*, núms. 11-12, 1983, pp. 120-131, y de «Tintin ou l'espace d'une utopie», *Milieux*, núm. 22, 1985, pp. 42-45.

la que constituye una de las cunas privilegiadas. Pero es que, a la vez, en Le Creusot (feudo, durante ciento cincuenta años, de la dinastía de los Schneider y escenario de uno de los ejemplos más acabados de estrategias y prácticas de signo paternalista que nos ha dado la historia), la ciudad misma, capital social, pasa a constituirse en medio de producción. Es esa doble faceta de, por un lado, producto directo de la actividad industrial y, por otro, condición igualmente directa de su desarrollo la que hace de Le Creusot un laboratorio inmejorable para el análisis concreto (teórico y empírico, pues) de las relaciones entre fábrica y ciudad y, más específicamente, de las *prácticas sociales del espacio* que se encuentran en la base misma de esas relaciones.

Porque ése es, en el fondo, el tema primero de la obra o, al menos, su hilo conductor. Aquello que, en cualquier caso, señala un punto de inflexión metódico respecto de las dos obras francesas esenciales que, cada una por su lado, habían abordado en la última década el análisis de la ciudad industrial desde la óptica de la ciudad de fundación patronal. Desde posiciones teóricas difícilmente conciliables, tanto la obra de Murard y Zylberman<sup>2</sup>, duramente atacada aquí, como la de Devillers y Huet<sup>3</sup>, de la que el libro que aquí se comenta se ve como prolongación (véase p. 20),

<sup>2</sup> L. MURARD y P. ZYLBERMAN, «Le petit travailleur infatigable ou le prolétaire régénéré: villes-usines, habitat et intimités au XIX<sup>e</sup> siècle», *Recherches*, núm. 25, 1976.

<sup>3</sup> C. DEVILLERS y B. HUET, *Le Creusot: naissance et développement d'une ville industrielle, 1782-1914*, Seyssel: Champ Vallon, 1981.

se detienen en el estrato de las estrategias o, en el mejor de los casos, en el de las prácticas patronales. Es justamente en ese punto en el que la reflexión de Frey comienza. No solamente restituyendo con detalle la pluralidad de prácticas no patronales en presencia, sino también desmenuzando la diversidad de las articulaciones, cambiantes en el tiempo, entre unas y otras. Es por ello por lo que, leyendo el libro de Frey, uno tiene la sensación ineludible de, al fin, tocar tierra. Y ello por encima, o tal vez a causa de, una armadura conceptual explícita y de notable rigor, y de un lenguaje y de una metodología del trabajo empírico considerablemente formalizados (que no excluyen, sino todo lo contrario, el empleo feliz y ajustado del testimonio de los contemporáneos).

Ello es posible gracias al metódico dominio del autor de la difícil transición analítica entre el plano de las estrategias y el plano de las prácticas sociales. La mediación conceptual que regula ese hiatus es, para Frey, la noción de «programación del espacio social» o, más concretamente, la de «*urbanística patronal*». Una noción cuya fecundidad analítica habrá de incrementarse, sin duda, con el tiempo, por cuanto permite pensar a la ciudad industrial de fundación patronal (pero también a la ciudad industrial *tout court*) como algo más (y más complejo) que la simple traducción espacial de un programa patronal de gestión de la mano de obra o, en el otro extremo, como algo menos (y menos inmediato) que la igualmente simple expresión espacial del supuestamente ciego (por espontáneo) juego

de la actividad económica. Tan lejos de los determinismos económicos como de los voluntarismos estratégicos, la noción de «urbanística patronal» aparece, más bien, como «un código de organización de los lugares» (páginas 276-277) que regula el complejo entrecruzamiento de prácticas (o, para prolongar la imagen de Frey, de sintagmas) que se hacen en (y hacen a) la ciudad industrial.

2. El autor ha elegido como objeto específico de análisis una región particular de ese complejo: la de las *prácticas del hábitat*. Desde esa perspectiva, tres son los puntos fuertes que articulan aquel código: la gestión patronal directa (por medio de la formación de un patrimonio inmobiliario privativo) o indirecta (por medio del control de los poderes locales) de la producción de suelo urbano y, a través de ella, del crecimiento y organización de la ciudad; la puesta a punto de una tipología arquitectural precisa a través de la elaboración sistemática de modelos residenciales, y, finalmente, la categorización social de la población a través de la especificación de los grupos sociales en función de su modo de habitar (véase p. 267). Es este último aspecto (reunión práctica de los otros dos) el que, al facilitar la transición entre el plano de las estrategias y el de las prácticas, de un lado, y entre lo social y lo espacial, de otro, se constituye en punto de mira privilegiado del análisis. Se precisa así un objeto nuevo en la reflexión socioespacial de la ciudad: las *urbanités*, es decir, los modos y grados de apropiación de la ciudad a través del hábitat e, inversamente, las

formas de «socialización de la cotidianidad a través del proceso de urbanización» (p. 176).

Para Frey, ese objeto se hace empíricamente observable a través del análisis de los modos de relación de la vivienda con su exterior: «la relación de la casa con la calle sintetiza (...) las relaciones de la vivienda con el espacio público y con el espacio urbano en su conjunto» (p. 178). En la perspectiva explícita de reconstruir la «historia arquitectural de la sociedad» (p. 30), el examen de esa relación exige de una elaboración del concepto de *tipo arquitectural* que vaya más allá de todo formalismo *a posteriori* y que se muestre capaz de dar cuenta de la disposición morfológica de los espacios y, a la vez, de las condiciones sociales históricas de producción y de apropiación de los diferentes modelos residenciales (véanse pp. 115-119). Los rasgos relevantes retenidos para la elaboración de esa tipología serán, de un lado, la condición colectiva o unifamiliar del inmueble y la forma de inscripción de éste en la parcela y, de otro, el *status* socioprofesional (previsto y efectivo) de los ocupantes. La combinatoria de uno y otro rasgos constituye la mediación metodológica que permite observar las modalidades de relación entre la estrategia patronal de especificación social de la población asalariada y, simultáneamente, las prácticas de estas mismas poblaciones en relación al espacio social de la ciudad en su conjunto.

Es así cómo el lector puede asistir, asombrado, a la aparición, desde 1826, de lo que, casi sin duda, es el

primer ejemplo continental de vivienda unifamiliar obrera (el barrio de La Combe des Mineurs, de probable origen galés), o a la lenta formación, a partir de 1870, de un tipo residencial, el *pavillon*, específicamente destinado a (y efectivamente ocupado por) los empleados, ese segmento social cuya inserción «intermedia» en la estructura social lo convierte en instrumento de primera magnitud de las estrategias patronales de gestión de la mano de obra. El lector puede asistir, en suma, al nacimiento del hábitat moderno de las poblaciones asalariadas.

3. Y, sin embargo, no es (sólo) del hábitat de lo que este libro habla. Si lo hace es sólo para mejor reformular en términos sociológicos la distinción, de estirpe heideggeriana, entre hábitat y habitar, entre espacio (objetivo) y apropiación (vivida) del espacio<sup>4</sup>. En la reflexión de Frey, «los tipos de hábitat [son] considerados como la traza de la concepción de un espacio y de las categorías de población que le son destinadas y, simultáneamente, como la marca del modo de vida de los habitantes» (página 8). La focalización de esa simultaneidad no es en modo alguno casual. Pese a aparecer escasamente desarrollada, la problemática a la que creo se apunta, de estirpe frankfurtiana en este caso, no es otra que la de *las prácticas tendentes a superar la división capitalista entre trabajo y vida*, a reconstruir, más allá de esa se-

paración, la unidad vivida de la existencia entera. Es así como resulta comprensible la relevancia analítica atribuida por Frey a las prácticas del hábitat y, más específicamente, a los modos de relación entre la vivienda y su exterior público. Porque esa relación constituye, para el autor, «el lugar privilegiado de apropiación del espacio por el habitante, la expresión del dominio de la totalidad de su ser reconstituido por encima de la alienación en el trabajo y de la parcelación de sus actividades urbanas; el único espacio en el que podrá escapar de las segregaciones y de las exclusiones del espacio urbano a través de un sentimiento de *chez-soi* que deviene, para él, su mundo e, ideológicamente, un «mundo en sí»: su casa en su parcela de terreno» (p. 177; véase, también, p. 58).

No estoy seguro de que esa consideración sea extrapolable al conjunto de la población asalariada. No estoy seguro de que su validez vaya más allá del segmento de los empleados para los cuales el *pavillon* nace (véase p. 179) y que, lanzados a la carrera del ascenso social, parecen hacer suya la compulsión vivencial del burgués de reconstruir su propia existencia a partir del interior de una vivienda en la que pueda dejar, privada y privativamente, sus «huellas»<sup>5</sup>. No estoy se-

<sup>4</sup> Véase T. PAQUOT, «Habiter l'utopie», en *Le familistère Godin à Guise: habiter l'Utopie*, París: Les Editions de La Villette, 1982, pp. 195 y ss.

<sup>5</sup> Walter Benjamin ha escrito páginas inolvidables al respecto. Me resulta imposible resistir la tentación de transcribir algunos pasajes: «Bajo Luis Felipe el hombre privado pisa el escenario histórico. (...) El ámbito en que vive se contrapone por primera vez para el hombre privado al lugar de trabajo. El primero se constituye en el interior. La oficina es su complemento. El hombre privado, realista en la oficina,

guro, finalmente, de que en el caso de las poblaciones obreras ese lugar privilegiado de reconstrucción existencial (o, como diría Fourier, ese «pivot») no deba buscarse más allá de la división que de tal reconstrucción exige, más allá de la separación entre trabajo y no-trabajo, entre fábrica y vivienda: en la calle, pues <sup>6</sup>.

Por encima de esas diferencias de opinión, el planteamiento de Frey presenta, en este punto, el indudable valor de haber abordado empíricamente tan grave cuestión, dirigiendo la investigación en una dirección que desborda la ontología para ingresar en el ámbito del análisis histórico de las prácticas sociales de vida cotidiana y, por esa vía, en el más vasto terreno

---

exige del interior que le mantenga en sus ilusiones» (W. BENJAMIN, «París, capital del siglo XIX», en W. BENJAMIN, *Poesía y capitalismo: iluminaciones*, II, Madrid: Taurus, 1980, pp. 181-182). O, también: «desde Luis Felipe encontramos en la burguesía el empeño por resarcirse de la pérdida del rastro de la vida privada en la gran ciudad. Lo intenta dentro de sus cuatro paredes. (...) Incansable le toma las huellas a toda una serie de objetos. (...) La casa se le convierte en una especie de estuche. La concibe como una funda del hombre en la que éste queda embutido con todos sus accesorios; y esparce sus rastros, igual que la naturaleza esparce en el granito una fauna muerta» (W. BENJAMIN, «El París del Segundo Imperio en Baudelaire», en BENJAMIN, *Poesía...*, pp. 61-62).

<sup>6</sup> Véanse M. HALBWACHS, *Las clases sociales*, México [etc.]: Fondo de Cultura Económica, 1950, pp. 130-131; A. FARGE, «Un espace urbain obsédant: le commissaire et la rue à Paris au XVIII<sup>e</sup> siècle», *Les Révoltes Logiques*, núm. 6, 1977. Véase, también, J. M. SIERRA ALVAREZ, *El obrero soñado: del paternalismo industrial. Asturias, 1860-1917*, Santander: Universidad de Santander, 1986 (inédita), pp. 387-388.

del análisis sociológico de la morfología y de la dinámica sociales.

4. En lo que a este último aspecto se refiere, la posición de Frey no deja lugar a dudas: «las simples categorías económicas y la simple referencia a la renta o al tipo de consumo son insuficientes, e incluso inadecuadas, para dar cuenta del cambio en la morfología social y en las relaciones de clase» (p. 8). De ahí la importancia teórica atribuida a la noción de práctica social, en la línea que conduce de Marx a Thompson, pasando por Lukács (pero también por Korsch), o, en otro ámbito, de Weber y Durkheim a Bourdieu, pasando por Halbwachs <sup>7</sup>. Toda teleología «estructural» de la dinámica social es esquivada así; lo relevante, entonces, es la consideración de «las modalidades de acción de los grupos sociales en tanto que sujetos, y de las condiciones prácticas e ideológicas de esa acción» (p. 7). En ese contexto, la noción de «modo de vida», en tanto que reunión de lo objetivo y lo subjetivo, en tanto que mediación entre estructura y consciencia, habrá de permitir la reconstrucción de la matriz de las prácticas sociales <sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Especial relevancia al respecto presenta el reciente debate Thompson-Anderson en relación a Althusser. Véanse E. P. THOMPSON, *Miseria de la teoría*, Barcelona, Crítica, 1981, y P. ANDERSON, *Teoría, política e historia: un debate con E. P. Thompson*, Madrid: Siglo XXI, 1985.

<sup>8</sup> Al respecto se echa de menos en el libro una elaboración más detallada de la noción de «necesidades sociales» (véanse pp. 102-103); en el marco de la propia problemática definida por Frey, la utilización de las elaboraciones de Agnes Heller resulta inestimable. Véase, sobre todo, A. HELLER, *Teoría de las necesidades en*

Y es en este marco en el que tiene lugar la (a mi juicio) esencial aportación epistemológica del texto de Frey. Para él, en efecto, el análisis del espacio y de las representaciones que los diferentes grupos sociales se hacen de él constituye un momento de especial significación en la reconstrucción de aquella matriz. El espacio no es concebido ya ni como un «medio» (ni físico, como en el determinismo clásico; ni cultural, como en el determinismo ecológico-humano) de la acción social ni como «producto» de la lógica económica del capital. Ni variable independiente ni variable dependiente, el espacio aparece, más bien, como *una interfase, heurísticamente insoslayable, en el análisis de la dinámica social*. Las prácticas sociales del espacio (y no ya en el espacio) constituyen, así, un elemento importante en la explicación de la génesis histórica de los grupos sociales: al menos como hipótesis, «el espacio juega un papel en la especificación de los grupos sociales» (p. 21)<sup>9</sup>. Pero también, por ello, en la evolución de las relaciones entre las clases: el análisis de las relaciones entre industria

y territorio (y, más específicamente, entre industria y ciudad) constituye, desde este punto de vista, una vía significativa de aproximación al más general problema de la evolución histórica de las relaciones entre capital y trabajo. Así, si en las primeras fases de la industrialización capitalista la ciudad industrial (y particularmente la ciudad de fundación patronal) constituye un instrumento estratégico de primer orden en el vasto proceso de liberación de la mano de obra de sus anclajes económicos y territoriales<sup>10</sup>, más adelante, cuando la aceleración de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia exija de una renovada movilidad (económica y territorial) del capital, aquella misma ciudad industrial se convertirá en un fardo demasiado pesado, del que el capital financiero tenderá a deshacerse como si de un estorbo se tratase<sup>11</sup>. El erial industrial no es otra cosa, desde este punto de vista, que la otra cara de la ciudad industrial: la forma actual de despilfarro y destrucción de fuerzas productivas sociales, es decir, territorializadas.

J. SIERRA ALVAREZ

*Marx*, Barcelona: Península, 1986. Desde el ámbito específico de la geografía, tal vez no estaría de más la reconsideración, en una problemática de estas características, de la vieja noción de «género de vida». Resulta estimulante al respecto la conexión entre Durkheim y Vidal de la Blache, puesta de relieve por Giddens. Véase «Espacio, tiempo y política en la teoría social», *Debats*, núm. 14, 1985, pp. 103-109. Entrevista de D. Gregory a A. Giddens.

<sup>9</sup> En otro lugar: «la producción histórica de los grupos sociales y de las relaciones de clase no son independientes, a comienzos de este siglo, de la forma de considerar, de producir, de invertir y de apropiarse del espacio urbano» (p. 7).

<sup>10</sup> Gaudemar ha propuesto el término de «movilización general» para denominar a ese proceso. Véase J. P. DE GAUDEMAR, *La movilización general*, Madrid: Las Ediciones de La Piqueta, 1982.

<sup>11</sup> Al respecto, véase J. LOJKINE, *El marxismo, el Estado y la cuestión urbana*, México: Siglo XXI, 1979, pp. 145-146. Véase, también, la discusión de la tesis de Lojkine en este punto en P. VELTZ, «Les entreprises et la stabilisation de la main-d'oeuvre: (notes comparatives sur les sidérurgies anciennes et modernes)», *Révue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1983 (1), pp. 27-41.

MERCEDES LÓPEZ

**MZA. Historia de sus estaciones**

(Madrid, Ediciones Turner - Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos - Fundación de Ferrocarriles Españoles, 1987)

*Patrimonio industrial/arqueología industrial*

Hace ahora dos años que asistimos con impotencia al derribo injustificado de la antigua estación del histórico ferrocarril de Langreo en la ciudad de Gijón.

Unas breves notas biográficas sobre este ferrocarril nos indican que nació tras tres intentos frustrados de sacar por vías para su embarque el carbón al puerto de Gijón. Fue a mediados del siglo XIX, y en la persona del duque de Riansares, segundo esposo de la reina madre María Cristina, quien volcó sus influencias y capital en lograr, como indica Germán Ojeda en su libro *Asturias en la industrialización española*, «dar servicio a sus explotaciones, lo que permitirá vender por fin más carbón, de mejor calidad y a menos precio».

Una vez consumado el derribo se descubrió que en unas dependencias contiguas existía una parte fundamental de los archivos de este ferrocarril. Los intentos de rescate de estos materiales resultaron infructuosos, siendo vendidos al peso de papel a un chatarrero local. Otra parte de estos archivos quedó en manos privadas, dispersa y sin ningún control. En la actualidad, sobre el mismo lugar de esta hazaña se levanta una «majestuosa» estación de hormigón arquitectónico, de estilo compatible con la ar-

quitectura más descontrolada de los años sesenta.

Esta anécdota traza un perfil claro de la realidad que está ocurriendo con el patrimonio industrial histórico en este país. Con la desaparición de esta estación y de otros muchos edificios industriales históricos se constata un cierto desprecio hacia los monumentos del progreso del siglo XIX, de claras connotaciones estético-emblemáticas y que albergaban un momento secular de la Historia: la revolución industrial.

Altos hornos, industrias manufactureras y minería, claves en el estudio de la industrialización del siglo XIX, poco podían comprenderse sin contar con el ferrocarril. Hasta ahora, esta visión quedaba en manos de la historia económica, cuyas aportaciones han sido decisivas en la comprensión de la revolución industrial. No obstante, el patrimonio industrial, a través de la arqueología industrial, puede aportar un punto de vista «diferente» desde el estudio sistemático de la cultura material. En este sentido, las notas que siguen analizan dos aspectos. Por una parte, establecer qué aportaciones puede dar la arqueología industrial a la construcción de la historia reciente; por otra, los logros alcanzados a través de lo que podemos considerar experiencias piloto: éste es el caso de la publicación *MZA. Historia de sus estaciones*, de la que es

autora la profesora Mercedes López García.

Sin quererlo, las crónicas coinciden. Se cuenta que la arqueología industrial en sus orígenes nació en Inglaterra, fruto de dos actitudes. Una de contenidos ampliamente populares y directamente ligada al derribo de la estación de Euston, en el centro de Londres, obra del arquitecto Philip Hardwick en 1835-39, operación cuyos fines concretos eran la búsqueda de suelo edificable dentro de la trama urbana de la ciudad. Esta desafortunada actuación encontró eco en ciertos sectores de la sociedad inglesa, preferentemente entre historiadores y científicos, que veían en este hecho un asedio y derribo a la memoria colectiva de la sociedad industrial inglesa. En los años cincuenta y siguientes, de forma simultánea se abren algunas vías de penetración de la arqueología industrial dentro de los círculos universitarios, de forma muy particular en aquellos departamentos de historia económica. Así, la Universidad de Bath crea un departamento dedicado a esta joven ciencia; la Universidad de Birmingham desarrolla un amplio catálogo de cursos de estudio, investigación y doctorado sobre la arqueología industrial en diferentes facetas que van desde la historia de la ingeniería, el diseño, la documentación cinematográfica, hasta el desarrollo urbano de las ciudades industriales, a la vez que se coordinan los esfuerzos para el levantamiento de un museo activo al aire libre en donde se desarrollen técnicas de estudio y se contemple el panorama de la revolución industrial en sus orígenes: me estoy

refiriendo al Ironbridge Gorge Museum Trust.

Francia, por su parte, aporta la creación del Ecomuseo de Le Creusot, a la vez que la inclusión de la arqueología industrial dentro de los currículum en ciertos centros universitarios. El resto de Europa, desde Suecia hasta Italia, se incorpora, con más o menos lentitud, al desarrollo de esta nueva aportación de la revalorización del patrimonio industrial como monumento y documento.

¿Qué puede haber de específico en la arqueología industrial para justificar ser incorporada a la categoría de «ciencia»? En este sentido, y partiendo de los conceptos tradicionales de la arqueología clásica, ha de entenderse que sus fines intentan analizar de manera rigurosa, sistemática y verificable los restos materiales y las actividades humanas de una sociedad determinada; en este caso, de la sociedad industrial. El método arqueológico industrial aporta a la cultura material un nuevo elemento de análisis: sus restos físicos y humanos aún están candentes y vivos y, de manera directa, han contribuido a un reciente desarrollo económico y social. A las tradicionales categorías de la arqueología, prehistórica y clásica, habrá que añadir una nueva, la que definiremos de ahora en adelante como arqueología industrial.

¿Qué límites temporales deben ponerse a la arqueología industrial? Diferentes autores opinan de forma contradictoria. Por una parte, hay quienes establecen que la arqueología industrial ha de abarcar sólo y exclusivamente los restos físicos, ideológicos



e intelectuales entre un período determinado, es decir, desde el siglo XVII hasta la mitad del siglo XX. Esto supone limitar geográficamente el desarrollo de la investigación de forma restringida a países marcados por la revolución industrial, es decir, Inglaterra, Francia, Alemania y Estados Unidos. Por contra, hay quienes opinan que el elemento motriz de la industria está en el proceso continuado de una ciencia y una técnica a lo largo de la historia de la Humanidad; a tal propósito, Lewis Mumford prefiere denominar este campo con el epígrafe arqueotecnica. Para este autor, la ecotecnica (equilibrio de la técnica), la paleotecnica (la técnica antigua) y la neotecnica (la innovación en la técnica) están unidas por un hilo conductor que arranca desde las sociedades primitivas.

El debate sigue abierto, pero lo que podemos avanzar entre estas dos posiciones es la necesidad inmediata de analizar, a través de los restos físicos, la existencia de una cultura material, fundamental para comprender los hechos históricos. Y, en segundo término, debemos de matizar el término «industrial», ya que a través del mismo circunscribimos exclusivamente el objeto de estudio de esta joven ciencia a unos lugares determinados.

No deja de ser curioso y hasta perturbador que las propias defensas y ataques de estas posiciones sean sostenidos por aquellos que ven en la arqueología industrial una complementariedad «auxiliar» a otro campo determinado de la Historia. De todos los debates abiertos en este sentido

ha prevalecido hasta ahora la idea de que la arqueología industrial debe tener registros integradores para todos aquellos campos de las ciencias sociales y humanas con capacidad de resolución en sus planteamientos en un orden «generalista».

#### *MZA. Historia de las estaciones*

Hace cosa de cuatro años que un reducido grupo de personas intentó poner en pie todo un proyecto de información y difusión sobre el patrimonio industrial y la obra pública a través de la arqueología industrial.

Esta actividad no tiene nada que ver con los exóticos proyectos culturales oficiales. La labor realizada debe ser contemplada como los intentos de abrir brecha en el panorama actual español, con grandes áreas en serios procesos de desmantelamiento industrial. Desde donde escribo estas notas, en Asturias, tenemos una amarga experiencia sobre el tema. Aún hoy estamos en el vértice de la desaparición de un legado histórico inmediato a ritmos vertiginosos. Un dato puede ser clarificador: en el período de tres años han desaparecido en Asturias medio millón de metros cuadrados de patrimonio industrial, incluyendo en sus edificios archivos y documentos de fábricas hoy imposibles de recuperar.

El caso de Asturias es identificable con el de Euskadi o el de Catalunya, Andalucía, etc. Los ejemplos son demasiados para recitarlos aquí.

La labor emprendida ha tomado cuerpo a través de la creación, hace

cosa de un año, de la Asociación Española del Patrimonio Industrial y la Obra Pública, con unos fines claros: investigar y proteger.

Los avances dados están desproporcionados por la acción de la piqueta. No obstante, algo se mueve. En este sentido, la aparición del libro *MZA. Historia de sus estaciones* puede ser considerado como un avance significativo, ya que su autora se atreve con un área de trabajo cuya labor es ardua, difícil y comprometida, como es sacar a la luz pública un patrimonio ferroviario inédito y de difícil consolidación. Pero, además, nos lo cuenta de manera diferente, es decir, se organiza una fórmula propia de análisis a través del estudio sistemático de la cultura material y de una lectura diferenciada de los archivos ferroviarios.

Al leer este libro descubro escenas olvidadas de mi infancia. He reconocido al *fogoneru*, a los engrasadores, viajeros con maletas y gabardinas, estraperlistas del hierro, vagos, señoritos con billete de primera, guardia civil, prófugos, carteristas, humedad y lluvia. Es una escena lejana, pero llena de motivaciones. Ese día, un tío mío se iba a hacer las Américas. El tren, el mismo de hoy, salía a las 10,40 de la estación de Gijón.

¿Qué nos queda de esta memoria...? Quizás sus lugares.

Estas notas se escriben cuando unos políticos a cuatro patas resuelven derribar las antiguas instalaciones de la

Siderúrgica del Valle de Langreo. Una vez todo liso y laso, pretenden construir una «Ciudad Industrial». De manera farragosa y un tanto de escaparte, sueñan con «los japoneses». ¡Ja!

## LECTURAS ACONSEJADAS

GOBIERNO VASCO - GENERALITAT DE CATALUNYA: *Actas de las I Jornadas sobre la Protección y Revalorización del Patrimonio Industrial*.

VARIOS AUTORES: *The Industrial Archeology of the British Isles*, Douglas and Charles Ltd.

DUMAS, Maurice: *L'archeologie industrielle en France*, París, Éditions Robert Laffont.

NEGRI, Antonello, y otros: *Archeologia industriale*, Touring Club (Italia).

PEVSNER, Nikolaus: *Historia de las tipologías arquitectónicas*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili.

OJEDA, Germán: *Asturias en la industrialización española, 1833-1907*, Editorial Siglo XXI.

VARIOS AUTORES: *Maisons du peuple. Architecture pour le peuple*, Bruselas, Éditions de Archives d'Architecture Moderne.

MUMFORD, Lewis: *Técnica y civilización*, Alianza Universidad.

LÓPEZ, Mercedes: *MZA. Historia de sus estaciones*, Madrid, Ediciones Turner - Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos - Fundación de Ferrocarriles Españoles, 1987.

MONTANER, José María: *Arqueología industrial en Catalunya*, Barcelona, Caja de Ahorros y Pensiones.

COSSONS, Neil, y TRINDER, Barrie: *The Iron Bridge*, Publications by Museum Iron Bridge, 1979.

Carlos CAICOYA

PETER B. DOERINGER y MICHAEL J. PIORE

**Mercados internos de trabajo y análisis laboral**

(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985)

Publicada en Estados Unidos en 1971, esta obra, compendio resumido de las investigaciones de sus autores sobre el mercado de trabajo norteamericano durante la década de 1960, no tardó mucho en convertirse en un clásico de la economía laboral. No es de extrañar, pues, que fuera una de las primeras obras que el Consejo asesor de la colección «Economía del Trabajo», del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, considerara traducir. El acontecimiento contó, además, con la feliz casualidad de que los autores estaban preparando la publicación de una segunda edición inglesa, a la que iban a añadir una nueva introducción que recogiera su valoración, quince años después, de los avances y problemas de la teoría por ellos formulada. Así, pues, no sólo se publicaba una obra de lectura obligada para toda persona interesada en los problemas del mundo laboral, sino que se contaba, además, con una apreciación actualizada de sus propios autores.

Desde luego, ni las ideas ni los escritos de los autores, especialmente los de Piore, son desconocidos para el lector español, pues ya se habían traducido su compilación sobre *Paro e inflación* (Madrid, Alianza Editorial, 1983), cuyo subtítulo, *Perspectivas institucionalistas y estructuralistas*, es de lo más elocuente, y algunos trabajos sueltos, entre ellos varios extractos de *Mercados internos...*, así como extensiones teóricas sobre las causas

del dualismo del mercado de trabajo, en mi compilación *El mercado de trabajo - Teorías y aplicaciones* (también publicado en Alianza en 1983).

La importancia de *Mercados internos...* radica en la introducción en el campo del análisis económico, dominado por el llamado «pensamiento neoclásico», cuyo marco de referencia fundamental es el modelo individualista de toma de decisiones, de dos conceptos difícilmente subsumibles por dicho marco teórico: por una parte, los mercados internos de trabajo y, por otra, el dualismo laboral (origen de la posterior teoría de la segmentación).

¿Qué son los «mercados» internos de trabajo? En esencia, se trata de la negación misma de las fuerzas del mercado, lo que le confiere a la expresión unos tintes indudablemente paradójicos (como decía Peter Temin, ilustre historiador económico del MIT, los economistas están tan atados a sus conceptos básicos que los utilizan hasta para negarlos). Se dice que existen mercados internos cuando la decisión sobre la cantidad de trabajo que se va a utilizar y sobre el precio que se va a pagar por él no se rigen por las «leyes» de la oferta y la demanda, sino por normas de tipo administrativo, de las que Doeringer y Piore señalan como paradigmáticas: los convenios colectivos firmados entre las empresas y los sindicatos.

El concepto de mercados internos

suscita, al menos, dos grandes preguntas: 1.<sup>a</sup>) ¿hasta qué punto se trata de un fenómeno de carácter general en las relaciones laborales?, y 2.<sup>a</sup>) ¿por qué existen mercados internos? Se trata, evidentemente, de dos preguntas estrechamente relacionadas entre sí, pues la respuesta a la primera depende, en buena medida, de los factores explicativos que configuran la respuesta a la segunda. Por otra parte, la respuesta a la primera lleva al segundo concepto importante de la obra, ya mencionado antes, a saber, el de dualismo económico.

En  *Mercados internos...*, Doeringer y Piore no pretenden tanto explicar como describir el concepto y poner de manifiesto su importancia empírica en la economía de Estados Unidos. Sin embargo, no desarrollan, si bien atisban, posibles contestaciones a los interrogantes que acabamos de plantear, aunque son muy conscientes de su importancia, como lo demuestra el hecho de que dediquen el capítulo 2 (inmediatamente después de la Introducción) precisamente a la cuestión de los orígenes de los mercados internos de trabajo, y el capítulo 8 (el último antes de las conclusiones) a valorar el alcance empírico del concepto, introduciendo la noción de economía dual.

Por lo que se refiere a los orígenes o causas explicativas de la existencia de mercados internos de trabajo, Doeringer y Piore parecen adoptar un enfoque principalmente económico en el que destacan la reducción de los costes (de sustitución de los trabajadores y de extinción de la relación laboral) como factor desencadenante de la in-

troducción de mercados internos. Se basan en la idea de que el desarrollo económico trajo consigo una serie de elementos (principalmente cambios tecnológicos que tendieron a hacer que las tareas laborales fueran mucho más específicas) que elevaron los costes antes citados, lo que llevó a las empresas a introducir otros mecanismos institucionales (los mercados internos) con el fin de reducirlos. Un segundo aspecto, complementario del anterior, es la tendencia de los mercados internos a «rigidificarse» una vez establecidos. En mi opinión, la lectura de los argumentos de Doeringer y Piore, pese a la riqueza de matices, sugiere una explicación más economicista de la que sus autores pretendían dar y, sobre todo, mucho más de la que actualmente están dispuestos a admitir. Con todo, creo que merece la pena destacar una idea básica, especialmente importante en estos tiempos en que se habla tanto de «flexibilidad» del mercado de trabajo, a saber: las rigideces (pues «rigideces» son las normas que rigen el funcionamiento de los mercados internos) fueron introducidas en primera instancia por los empresarios porque (según el aspecto estrictamente económico de Doeringer y Piore) eran más eficientes. Queda desmontada, pues, la asociación, que tan a menudo oímos, entre flexibilidad y eficiencia.

En cuanto al segundo gran concepto, el de dualismo del mercado de trabajo (generalizado posteriormente con el nombre de «segmentación»), se trata de una de las ideas más interesantes, manidas y malinterpretadas de la economía laboral. Para Doerin-

ger y Piore, el punto de partida es que los mercados internos de trabajo no son el método de asignación del trabajo y de determinación salarial utilizado en el conjunto de la economía, sino que existe al menos otro, el del llamado «mercado secundario», que se rige por normas distintas, más parecidas a las leyes de la oferta y la demanda de los libros de texto de economía convencional. Esta idea inicial indica que, al menos para Doeringer y Piore, la segmentación es una cuestión estructural, es decir, que tiene que ver con la existencia de distintos mecanismos de asignación del trabajo y de fijación de los salarios y no tanto con las características personales de los individuos. La importancia de esta concepción es de índole metodológica: si se puede demostrar que existe segmentación en el sentido apuntado, todos los análisis y políticas basados en la idea del capital humano poseído por los individuos están condenados, en buena medida, al fracaso.

\* \* \*

Los argumentos de Doeringer y Piore han sido retomados por estudiosos posteriores, al menos desde tres perspectivas. En primer lugar, en una línea estrictamente ortodoxa desde el punto de vista económico, Oliver Williamson y sus colaboradores han afirmado que los mercados internos son la respuesta eficiente a los problemas que plantea el correcto cumplimiento del contrato laboral cuando existen «idiosincrasias» en el intercambio. En otras palabras, de lo que se trata es de impedir mediante normas detalladas y esquemas organi-

zativos piramidales la elusión de responsabilidades (el «escaqueo»). Naturalmente, estas ideas están muy lejos del planteamiento inicial de Doeringer y Piore, especialmente por su intento de generalizar a cualquier situación de intercambio el concepto de mercado interno. Por otra parte, en relación con la segmentación, los autores ortodoxos, aferrados a su metodología individualista, han tendido a ligar el concepto con la vieja idea decimonónica de los «grupos no competidores» de Cairnes, señalando, además, que lo importante de la segmentación es la falta de movilidad entre segmentos. La idea «estructural» o de demanda se convierte así en un problema de oferta o de capital humano y se desvirtúa su concepción inicial.

Una segunda vía pretende profundizar en los variados argumentos de Doeringer y Piore siguiendo tres tipos de análisis: estudios históricos detallados, exámenes de aspectos específicos insuficientemente elaborados y comparaciones tanto interregionales como internacionales de la existencia de mercados internos. A este respecto, cabe destacar, aparte de las elaboraciones teóricas de Piore ya citadas, los trabajos contenidos en la obra, compilada por Paul Osterman, *Internal Labor Markets*, que también va a ser publicada en la colección «Economía del Trabajo»; la obra de Maurice, Sellier y Silvestre de comparación entre Alemania y Francia (véase la recensión en este mismo número), y las aportaciones del «International Working Party on Labour Market Segmentation», plasmadas hasta

ahora en varios libros, de los que esperamos que pronto se publique una antología en castellano.

En tercer lugar, el concepto de mercado interno ha sido recogido por los autores radicales, quienes han tendido a verlo como una fase más del desarrollo de las relaciones laborales en el capitalismo. Su principal aportación en este sentido consiste en señalar que, en la configuración última de los mercados internos, no sólo intervienen los empresarios (aunque sean ellos los que inicien el proceso), sino también la respuesta de los trabajadores. La obra de Edwards, Gordon y Reich *Trabajo segmentado, trabajadores divididos* constituye, quizá, el resultado más elaborado de sus investigaciones.

\* \* \*

Volviendo a *Mercados internos...*, el núcleo central de la obra (caps. 3 a 7) se dedica a presentar, en primer lugar, el funcionamiento de los mercados internos tanto en lo referente a la asignación interna del trabajo como a la determinación de los salarios,

para pasar después a aplicar el análisis a tres aspectos laborales tan importantes como son el ajuste de las plantillas, el cambio tecnológico y la discriminación racial (aspecto éste generalizable a la discriminación por razón de sexo). No cabe duda de que, en la medida en que el concepto de mercado interno es aplicable a un sector significativo de la economía estadounidense y quizá también a otras economías, la lectura de estos capítulos resulta muy instructiva; el no haber puesto el énfasis en ellos no se debe a que carezcan de interés, sino más bien a su carácter descriptivo y a que, en mi opinión (que otro lector no tiene por qué compartir), los problemas de mayor interés suscitados por el libro son los apuntados antes.

Por último, resulta obligado señalar, aunque se trate de un aspecto circunstancial, la cuidada edición y presentación del libro, rasgo común de toda la colección, que en este caso se acentúa por el precioso cuadro de Guinovart que constituye la portada.

Luis TOHARIA

PETER J. KATZENSTEIN

**Los pequeños Estados en los mercados mundiales.  
Política industrial en Europa**

(Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987)

El análisis corporatista de las sociedades occidentales de capitalismo avanzado comenzó centrándose en los pactos sociales tri o bipartitos que

desde la II Guerra Mundial se venían practicando en algunos países europeos. Los primeros trabajos se centraron también en la búsqueda de de-

finiciones y en la construcción de modelos típico-ideales que describieran adecuadamente la naturaleza de esta forma emergente de reestructuración social. Con el paso del tiempo se ha ido poniendo de manifiesto que los pactos sociales no agotaban todas las prácticas corporatistas que se observaban en la realidad, y que la construcción de modelos típico-ideales de sociedades corporativas difícilmente podían aprehender la variabilidad y complejidad de los rasgos que caracterizan a estas sociedades. Por ello, en los estudios más recientes comienza a adquirir importancia el análisis de los acuerdos y relaciones de ámbito sectorial entre el Estado y determinadas organizaciones de intereses, para la solución de problemas específicos (reestructuración de sectores industriales, o de grupos de empresas dentro de ellos; relaciones entre la administración pública y organizaciones profesionales para la reforma de servicios sociales como la sanidad, por ejemplo), frente a los que se venían haciendo sobre la concertación de alcance nacional. A través de este enfoque mesocorporatista se ha podido concluir que las prácticas corporatistas no sólo están presentes en los países en los que tradicionalmente se producían pactos nacionales sobre las decisiones de política económica y social más importantes, sino también en aquellos otros en los que sólo se producen acuerdos de ámbito más restringido, pero en los que están igualmente involucradas las organizaciones de intereses y el Estado a través de algún sector de las administraciones públicas. Se admite hoy así que el

corporatismo está más extendido de lo que la estrechez de los primeros enfoques permitía ver. Y también se admite que esta tendencia de reestructuración social se manifiesta de forma más compleja y difícil de definir de lo que inicialmente se pudo suponer. Existe un acuerdo creciente sobre la dificultad de definir qué es el corporatismo. La extensión y diversidad de las prácticas corporatistas son una dificultad muy importante para poder subsumirlas bajo una sola fórmula.

Uno de los méritos más sobresalientes de esta obra de Katzenstein es el de analizar el corporatismo en siete Estados europeos (Suecia, Noruega, Dinamarca, Holanda, Bélgica, Suiza y Austria), teniendo en cuenta la sociogénesis compleja que ha tenido en cada uno de ellos para explicar así las diferencias y concomitancias que tienen entre sí en relación al origen y mantenimiento de las prácticas corporatistas. Katzenstein parte de una noción «flexible» de corporatismo compuesta de tres características: la ideología del interés social y nacional en materia de política económica y social, dentro de estos Estados; la existencia de grupos de intereses «relativamente centralizados y concentrados»; un sistema de negociación «voluntario, informal y continuo». En este sentido se separa de algunas de las definiciones más «rígidas», como la muy citada de P. Schmitter. También señala que la vinculación entre corporatismo y democracia se produce a través de la relación entre partidos políticos y grupos de intereses y de la trama de relaciones que entre

ambos se establece por la acumulación de *roles* en la élite política. Concluye que estas características distintivas están presentes, aunque no todas ellas al mismo tiempo, en los Estados modernos y desarrollados. El corporatismo democrático, afirma, «puede encontrarse en todas partes y en ninguna dentro de los países industrializados». A partir de estos presupuestos, su argumento se dirige a desvelar las causas que han hecho que el corporatismo sea más fuerte y persistente en los pequeños Estados que en los grandes.

La clave que explica la aparición del corporatismo durante los setenta en Europa es, según Katzenstein, la colaboración interclasista, coincidiendo así con una de las causas que comúnmente se barajan para explicarlo. Se adentra en las circunstancias históricas que han facilitado esta forma de colaboración o, lo que es lo mismo, la expansión de la ideología del interés social. Concluye que en estos países, a pesar de las divisiones internas, lingüísticas, culturales y religiosas, la herencia de un feudalismo débil generó una derecha «menos poderosa socialmente y menos unida electoralmente que en los países más grandes», y que el modelo de industrialización rural que siguió en casi todos ellos desde el principio facilitó la colaboración y las alianzas entre campesinos y trabajadores. Posibilidad que supo emplear la socialdemocracia y los partidos cristianos más progresistas para establecer, ya en los años treinta, fórmulas de colaboración interclasista que más tarde se verían reforzadas

por las políticas que implantaron el Estado del bienestar.

El sistema electoral de representación proporcional asumido por todos estos países ha facilitado, a su juicio, la representación política de todos los sectores sociales e impulsado la colaboración entre ellos a causa de los gobiernos de apoyo parlamentario minoritario que tal sistema suele generar.

Considera, finalmente, que la posición dependiente que todos estos países mantienen en el contexto económico internacional (son exportadores especializados en ciertas manufacturas e importadores de materias primas y bienes de equipo) les obliga, por una parte, a mantener una posición defensora del liberalismo económico a nivel internacional, pero, por otra, a adoptar estrategias internas de ajuste de sus estructuras productivas que sean flexibles y cuyos costes no sean tan fuertes que rompan el consenso político en torno a la ideología del interés social. Las prácticas corporatistas son, según Katzenstein, la forma más adecuada de mantener ese equilibrio.

Distingue, entre estos países, aquellos que han practicado un corporatismo que denomina «social» (Austria, Suecia, Noruega y Dinamarca) de aquellos otros en los que predomina el «liberal» (Suiza, Holanda y Bélgica). En los primeros, la intervención del Estado ha sido más intensa que en los segundos. Tal distinción la explica como resultado de la evolución histórica de estos países y de los grupos de intereses dentro de ellos.

Esta obra de Katzenstein es, sin



duda, una aportación notable para la comprensión de las tendencias corporatistas de las sociedades desarrolladas, por cuanto las sitúa en el contexto de las complejas condiciones estructurales políticas, económicas y sociales que las originaron y todavía las mantienen. Explica así el corporatismo, desde una perspectiva funcionalista, como resultado de los mecanismos de adaptación que se han producido en estas sociedades para hacer frente a su peculiar situación de dependencia y vulnerabilidad respecto a los mercados internacionales, dado su tamaño pequeño. En comparación, los grandes Estados industrializados han seguido estrategias diferentes basadas en los mecanismos del mercado y no tanto en los ajustes internos

asentados sobre la colaboración interclasista. Con independencia de los aciertos o desaciertos en las interpretaciones históricas concretas, su análisis introduce elementos de interpretación comprensiva de los procesos históricos que le permiten construir un argumento plausible sobre el corporatismo como la fase en la que han desembocado ciertas sociedades industrializadas a través de determinados procesos de cambio. No faltan en el libro referencias, aunque no muy extensas, a las causas que podrían provocar la inestabilidad del corporatismo. En suma, una obra ambiciosa y sugerente en la que los estudiosos del tema encontrarán estímulos para la reflexión.

Manuel PÉREZ YRUELA

RAFAEL LÓPEZ PINTOR  
**Sociología Industrial**

(Madrid, Alianza Editorial, 1986)

La obra de López Pintor está estructurada en diez capítulos. De ellos constato que hay cinco (los caps. 1, 4, 5, 6 y 7) que son puramente teóricos o son descriptivos de posiciones teóricas tanto en la Sociología en general como en las sociologías industriales en particular. Tres capítulos (a saber, el 3, el 8 y el 9) son preponderantemente contextuales e históricos y hacen referencia al desarrollo de las sociedades industriales, en sus centros históricos y en la periferia, y a los problemas de madurez. Los capítulos restantes (el 2 y el 10) alber-

gan una parte descriptiva-teórica y partes que son contextuales-históricas.

Esta simple constatación de la estructura del texto dice suficientemente que éste se halla organizado en una especie de ir y venir de la teoría a la realidad, y viceversa. La referencia al contexto español, tanto político como económico y cultural, es sobresaliente en los capítulos 3, 8, 9 y 10. Ello implica que un libro de esta naturaleza, que es presentado más bien como un manual universitario, contiene una enorme cantidad de información, sea de fuentes estadísticas pu-

blicas, sea procedente de encuestas. Por consiguiente, el libro de López Pintor me parece que ha de ser evaluado, de entrada, como sumamente útil en tres aspectos:

- 1.º el teórico-descriptivo, sobre el estado de la disciplina en sus variantes tanto de escuela como territoriales;
- 2.º el que pone en relación la diversidad teórica con el contexto histórico general;
- 3.º el informativo estadístico.

En estos aspectos, el libro es la manifestación de un considerable esfuerzo por parte de su autor. Cabe esperar que los estudiantes sepan agradecerlo. Dichas estas generalidades, pasemos a los problemas de fondo.

1. Haré en primer lugar referencia a la opción más general que ha tomado López Pintor para la construcción de su texto, opción que creo bien fundada, pero que no deja de plantear problemas, sobre todo en cuanto concierne al futuro de la disciplina como conocimiento científico (o que aspira a serlo). Esta opción general resuelve un problema, pero da origen a otros nuevos (cosa no infrecuente en toda actividad humana, incluidas las puramente intelectuales).

Dice López Pintor que el objeto de la sociología industrial no debe limitarse al estudio de las relaciones en la empresa (p. 12); debe estar más allá de una sociología estrictamente focalizada en el análisis de la organización empresarial (p. 35); debe comprender tres áreas de problemas:

- las actitudes y relaciones de trabajo,
- la estructura y funcionamiento de las organizaciones empresariales y laborales, y
- la relación entre industrialización y cambio social (p. 41);

pero, con todo, no puede (o no debe) llegar a ser plenamente una sociología de la sociedad industrial, lo que borraría sus diferencias con otros análisis sociológicos o equivaldría a una sociología omnicomprendiva, dado que nuestras sociedades son generalmente sociedades industriales (p. 35).

López Pintor ha aplicado generosamente estos criterios, como muestran las numerosas páginas dedicadas al cambio social, cultural y político en España y, asimismo, las páginas consagradas a dar idea de las principales construcciones teóricas (Saint Simon, Comte, Spencer, Marx, Max Weber, Braudel, etc.) que conceptualizan el gran proceso de la industrialización, su internacionalización y la mundialización del capitalismo industrial.

Que los análisis de las relaciones sociales en la empresa hayan de tener en cuenta el contexto en que se producen y las tendencias mayores de una situación histórica que no sólo trasciende a cada nación, sino que es intrínsecamente inestable y generadora de continuos cambios, constituye una aserción aparentemente no problemática, de buen sentido y necesaria para ganar (o para completar) la comprensión de hechos cuya selección estuvo localizada en inevitables límites de espacio y de tiempo (como en toda investigación). La experiencia de la re-

flexión cotidiana contribuye a afirmar la aserción. Por ejemplo, en la coyuntura histórico-política actual, en Inglaterra los sindicatos han estado perdiendo una batalla tras otra, sea frente a un organismo público que gestiona la producción y comercialización de carbón, sea frente a un magnate de la prensa que decidió liberarse de Fleet Street y establecer su propio campamento político y de trabajo, sea (en fin) frente a la legislación anti-sindical por el Gobierno del Partido Conservador; y en este proceso han ido desempeñando su parte jueces y magistrados, de un modo bastante general hostiles (con una transparente hostilidad de lucha de clases) a los líderes sindicales británicos. En Francia, por el contrario, desde que hay en el poder un Gobierno conservador, no son raros los casos de magistrados que ejercen su autoridad de un modo tutelar para los trabajadores, siendo el último ejemplo en el momento en que redacto esta nota (ejemplo notorio por su eco en los medios de comunicación de masas) el caso del obrero de la fábrica *Dunlop*, en Montluçon (Dept. del Allier), que fue despedido por hacer declaraciones al periódico *L'Humanité* sobre las condiciones inhumanas de trabajo impuestas por la nueva dirección de la empresa (una multinacional japonesa, compradora de la *Dunlop*). Todas las instancias judiciales, sucesivamente recurridas por la gerencia de la fábrica, han sido (hasta la fecha) favorables al obrero y restrictivas del poder discrecional de aquélla. Y, sin embargo, en Inglaterra hay una fuerte tasa de afiliación sindical, comparativamente

a Francia, y hay una cierta unidad sindical (que contrasta con la pluralidad y debilidad de los sindicatos franceses). Es todo el contexto histórico-político, e incluso dimensiones culturales, lo que entra en la diferenciación de los procesos: la pérdida general de poder y de capacidad de acción del sindicalismo tradicional británico, y la sorprendente capacidad de resistencia y de movilización que está mostrando el sindicalismo francés. Reflexión extraída de la experiencia cotidiana y que valida las apelaciones al contexto como suministrador de elementos heurísticos necesarios.

Ahora bien, en esta reflexión entran componentes que es preciso analizar: unos se presentan como «de sentido común» y otros pueden ser base de un genuino razonamiento científico.

Ya al comienzo de su libro, López Pintor ha hecho muy bien en recordar a los estudiantes (pp. 16 a 18) que el sentido común es el menos científico de los sentidos, proposición ilustrada con ejemplos contundentes. Esta precaución resulta particularmente importante cuando se hace apelación heurística al contexto social.

En efecto, las dimensiones de un contexto social son empíricamente ilimitadas. Los hechos humanos que se constituyen en procesos y en productos de la acción social son siempre (como decían Hegel o Marx) síntesis de múltiples determinaciones. Durante decenios y decenios de investigación y de teorización sociológicas permanece invariado un modelo cognitivo que pone en relación un contexto, una situación, un actor colectivo,

una orientación preferente del actor y un determinado tipo de acción. Los dos últimos elementos son las variables dependientes, o variables a explicar. El modelo común de trabajo sociológico consiste en hallar en el contexto o en la situación los factores susceptibles de producir, influir, condicionar, orientar, etc., una acción. Ahora bien, siendo ilimitadas las dimensiones del contexto y de su particularización social, resulta que son potencialmente generadoras de una gran diversidad de teorías que pretenden ser portadoras de poder explicativo. Para la receptibilidad de sentido común basta que presentemos un argumento plausible, bien razonado, con evidencia empírica compartida por la experiencia directa de algún colectivo de actores o de observadores, para dar por satisfactorio y con derecho a un *status* científico cualquier *construct* intelectual. Y, dando por asumido que es portador de una verdad parcial (relativa a la selección practicada en las dimensiones del contexto o de la situación), el sentido común concluye que es necesaria la superposición o agregación de estas construcciones intelectuales para conseguir una síntesis que satisfice la sensibilidad del receptor.

Juzgado desde criterios científicos (o que auspician el rigor propio del conocimiento científico), este procedimiento es enteramente contestable. En el libro de López Pintor hay ejemplos suficientes sobre la situación en que se halla la disciplina por lo que concierne a las definiciones del contexto (sea llamado así o sea llamado entorno, *environment*, *milieu*, *Um-*

*welt*, etc.). Para unos autores, el entorno de las organizaciones está formado por otras organizaciones; para otros, el entorno es la clientela de la empresa; para otros, el entorno se define como una combinación de factores, de los cuales unos son favorables y otros son desfavorables a la empresa; para otros, el principal componente del entorno es la incertidumbre; en fin, para otros, son los valores culturales que legitiman determinados tipos de acción (cfr. en particular, aunque no únicamente, la p. 39). La conclusión a extraer es que todos estos autores participan de un realismo acrítico, mucho más próximo al punto de vista del actor que a los requisitos del análisis científico. El entorno es concebido como un *stock* o un catálogo. En unos casos está constituido (nivel máximo del realismo que se atiene a los observables empíricos directos) por actores reales o poblaciones de actores reales, de la misma clase (aunque no necesariamente de la misma especie) que el sujeto; es decir, el entorno lo forman organizaciones, instituciones, otras empresas, clientes, sindicatos, poderes públicos, etcétera. En otros casos, el entorno es asumido en una forma algo más abstracta (o de un nivel más alto de abstracción), y entonces aparece sea como mercado, sea como espacio de movimientos reales y observables como la oferta y la demanda, sea como un conjunto de rasgos o dimensiones culturales, modelos consensuados de acción, orientaciones colectivamente vigentes, valores que satisfacen los procesos de legitimar, y de mantener la legitimidad, de unas acciones y

unos poderes privados. Obviamente, el problema no se halla en que cada autor practique, en ese *stock* o en ese catálogo, una selección, dejando aparte actores o rasgos que pueden ser muy importantes (desde otro punto de vista), pero que él estima no pertinentes para su construcción intelectual. (Si bien hay cosas realmente portentosas en esta operación de selección. Ningún autor, de entre los que están de manera tan excelente resumidos en el texto de López Pintor, menciona al sistema bancario ni a las instituciones de crédito como parte importante del entorno «real» de las empresas, omisión bien sorprendente en una epistemología de realismo acríptico y en una época del capitalismo en que la gran mayoría de las empresas desarrollan su acción por el recurso al crédito, por la creación de nuevos activos financieros, etcétera. Omisión que es, a su vez, un indicador de la ignorancia sociológica sobre hasta qué punto la relación entre empresa y bancos determina no pocas estrategias.) El procedimiento es científicamente insatisfactorio porque pertenece a un nivel de empirismo con el cual son mínimas las posibilidades de acumulatividad del conocimiento científico. Apela necesariamente a la agregación de perspectivas (dado que no posee criterios para justificar la selección negativa, i. e., la omisión de factores, rasgos, otros sujetos, etc., en el *stock* o catálogo). Esta agregación de perspectivas (hacia la «verdad» por la complementariedad) no tiene límite, en cuanto el *stock* o el catálogo son ellos mismos ilimitados (cada actor y cada so-

ciólogo puede formular definiciones nuevas del entorno y/o de la situación). Valida las relaciones entre unos factores y unos comportamientos por los tests de la estadística matemática, pero esto, si bien aporta conocimiento que puede ser de sumo interés, deja intocado el problema de la organización conceptual del entorno y deja irresuelto el problema de la identificación del área de conocimiento que queda firmemente establecida y que sirve de base para nuevos avances. «Un sociólogo no toma un problema donde otro lo dejó —escribía, en 1970, Edward Shils— porque no está claro dónde el otro lo dejó.»

La cuestión reside en que el entorno no debe ser saqueado (como se saquea una población, para obtener o seleccionar tal o cual elemento más valioso). El entorno debe ser conceptualizado. Lo que importa, como sabían muy bien los clásicos, y entre ellos y sobre todo Durkheim, es la organización característica de un *milieu social*, esto es, la conjunción particular de ciertos universales sociológicos (analíticos) que confieren a un determinado medio unas características que son trascendentes a la acción de los sujetos y a los espacios cognitivos con los cuales los sujetos definen su propia situación. El entorno puede ser aprehendido como totalidad, si se practica una abstracción que sea formalmente correcta y sustantivamente pertinente respecto a su objeto. Estas son precisamente las funciones de la conceptualización (con los conceptos sociológicos que son universales, propios de la disciplina) y de la aplicación de la conceptuali-

zación al análisis particular de contexto o de situación. El conocimiento científico es siempre abstracto, y *por ello intrínsecamente incompleto*. Su incompletud no es resoluble por la agregación o multiplicación de perspectivas o de factores. Lo importante es usar las abstracciones de tal modo que tengan poder heurístico, y que éste sea acumulativo.

En el libro de López Pintor es fácil constatar que no pocos autores y escuelas han seguido el camino opuesto, explotando a corto plazo el empirismo y haciendo un snobismo de particularizaciones y de términos cargados de psicología para etiquetar las conductas de determinados actores.

El universalismo conceptual y su aplicación en el análisis de la organización característica de cada contexto (i. e., siguiendo la regla de Durkheim de explicar lo social por lo social y las orientaciones y conductas de los actores por las características del *milieu* en el que viven, características que han de ser elaboradas analíticamente, no nombradas empíricamente como en un catálogo), son operaciones que permiten, además, algo importante: separar en el análisis lo que es propiamente sociológico y hacer este análisis más depurado y, por ello, heurísticamente más poderoso.

Veamos esto con referencia al tercer gran campo cognitivo postulado por López Pintor: la relación entre industrialización y cambio social.

2. La noción de cambio social funciona hoy, en el lenguaje común, como un equivalente de la noción de entorno. La diferencia reside en que

ésta tiene una dimensión estática, en tanto que cambio social implica pensar en modo dinámico los sujetos y los objetos del entorno. Se introduce la noción de proceso; ahora bien, los procesos no son más que el resultado de que existen sujetos en acción sobre objetos. No pocas proposiciones que usan el término entorno conservan su significado y su sentido si en ellas se sustituye ese término por el de cambio social. Así acontece con proposiciones que predicán la adaptación, el control, el ajuste, etc., de los actores (sean individuales o colectivos, sea a su entorno o al cambio). Que hay que adaptarse al entorno (o al cambio), o que hay que tratar de controlar el entorno (o el cambio), constituyen básicamente proposiciones que expresan la dicotomía rudimentaria del sujeto y del objeto. En este caso, la alternancia de los términos adaptación y control manifiesta simplemente que los actores tienen la posibilidad de ser sujetos o de ser objetos. La complicación semántica no añade nada particularmente nuevo o cualitativo a ese nivel de conocimiento.

No es sorprendente que la noción de cambio social, tal como se usa en los debates hechos en lenguaje cotidiano, haya suscitado la desconfianza de quienes se esfuerzan por conseguir que la sociología sea un día más rigurosa y menos vulnerable a la crítica científica. Pondré como solo ejemplo, en este momento, el de Pierre Naville, quien en una breve nota en *L'Année Sociologique*, 1962 (pp. 495-497) hizo una crítica devastadora de una noción que, en el modo en que estaba

siendo usada, no solamente no permitía discriminar los sujetos del cambio respecto de los objetos de cambio, sino que albergaba (y sigue albergando simultáneamente) la conversión recíproca de unos en otros: («La sociedad» puede ser el sujeto de los cambios y el objeto de ellos; otrosí, la urbanización; otrosí, la industrialización, etc.) Obviamente, la noción de cambio social usada sin elaborar analíticamente admite una cantidad y diversidad ilimitadas de sujetos y de objetos constitutivos de procesos de cambio. Cada autor puede abstraer el que estime más pertinente para su argumento. Y cada autor puede introducir en la noción los elementos que fueron olvidados o desdénados por otros autores. Dado que en nuestra época todo cambia (incluidos los límites que históricamente se tenían por incambiables, del espacio humano y de la acción humana), y dado que, en mayor o menor medida, todo interactúa con todo (rasgo intrínseco a la mundialización), parece que debería ser ya evidente que este espacio cognitivo necesita ser repensado de otro modo. En mi opinión, hay que definir el espacio dentro de condiciones sumamente restrictivas, esto es, situándose analíticamente en el extremo opuesto a esas síntesis de todo con todo que expresan lo que son las representaciones inmediatas de la gente (incluidos los sociólogos). O, dicho en otras palabras: para obtener conocimiento con rigor científico habría que empezar por asumir que no son meros bizantismos los esfuerzos analíticos para definir un nivel específico y unos objetos que se inscriben en él.

En la tricotomía de objetos diseñada por López Pintor es obvio que los dos primeros campos cognitivos son bien precisos, en contraste con el tercero, cuya extensión y ambigüedad harían perder, en el análisis, la especificidad que legitima que haya un conocimiento *sociológico*, cuyas dimensiones analíticas lo diferencian del económico, del psicológico, del cultural o del político, etc., propiamente dichos.

Unos años antes de publicar sus *Dieciocho lecciones sobre la sociedad industrial*, en unos seminarios celebrados en 1959 en una localidad suiza vecina a Basilea (seminarios en los que participaron, además de Raymond Aron, entre otros, Díez del Corral, B. de Jouvenel, G. Kennan, Ch. Lindblom, R. Oppenheimer, E. V. Rostow, G. Sartori, etc.), Aron se enfrentó muy lúcidamente al problema de que en la formación y mundialización de la sociedad llamada industrial se hallan coimplicados niveles que es necesario distinguir. Desde un criterio *sociológico*, la sociedad industrial no se define por la preponderancia de la industria, i. e., por la magnitud relativa del sector secundario. Este es un criterio *económico* y, en cuanto tal, fue correctamente formulado por un economista (Colin Clark). Y Raymond Aron invocaba para su argumento el precedente de Comte:

«Comte (...) no define la sociedad industrial por la industria. Para Comte no es la creación de grandes fábricas o de concentraciones industriales lo característico de esta sociedad. Lo esencial en ella son los tres rasgos fundamentales

siguientes: *Primero*: el trabajo libre del individuo. Los trabajadores son libres, no están presos en una condición hereditaria, ni condenados a permanecer en el lugar [social] en que les puso su nacimiento. *Segundo*: el lugar de cada uno en la sociedad está esencialmente determinado por la función que desempeña en el trabajo colectivo. La jerarquía y los valores son determinados por esta organización funcional del trabajo y de la sociedad. *Tercero*: el trabajo se transforma por la aplicación sistemática de la ciencia a la organización de la producción» (Aron, 1960, pp. 80-81).

Aron argumentaba que, desde un punto de vista sociológico, los rasgos enfatizados por Comte continúan siendo definitorios para nuestra sociedad actual. Claro es que el propósito comtiano era más bien la diferenciación respecto a los órdenes sociales feudal y estamental. En este sentido, la concepción de Comte es mucho más extensa que las que formularían más tarde tanto Marx como Weber, i. e., cubre un ámbito histórico muy amplio que no se reduce a la formación, desarrollo y dominación sociales por el capitalismo industrial. El primer rasgo de los enunciados por Aron siguiendo el precedente comtiano (la abolición de los *status* legales hereditarios) sería también correctamente clasificable como una condición del desarrollo capitalista industrial. El objeto de análisis es para Marx y para Weber menos extenso que para Comte. Para Weber, el capitalismo se define como la organización del trabajo

formalmente libre. Para Marx, el eje social en las formaciones sociales capitalistas consiste en la generalización de la condición de asalariado, con una precisión importante: que se trata de la relación salarial (formalmente libre o contractual) integrada en procesos productivos de valorización del capital. (No será ocioso recordar que Marx dedicó un considerable tiempo de su investigación histórica a rastrear el origen de la relación salarial de tipo formalmente contractual, remontándose hasta ciertos cuerpos militares en el Imperio romano, y señalando en qué medida podría verse en *aquella* relación salarial una preformación histórica respecto de la actual, y en qué medida esta conceptualización genética no sería correcta, en cuanto aquella, si bien podía resultar en incrementos de riqueza —acciones militares predatorias en territorio conquistado—, era sustantivamente diferente de la relación salarial actual, la cual está intrínsecamente integrada en procesos de valorización de los capitales; no únicamente capitales industriales: valorización, a través del trabajo asalariado, de cualquier capital productor de mercancías, i. e., asimismo servicios.) La generalización de la condición de asalariado se manifiesta, asimismo, en el hecho (no simplemente anecdótico) de que incluso los *asalariadores* (los capitalistas y empresarios) se asignan finalmente un salario y constan en la población activa como asalariados (condición general o abstracta a la que son tanto más proclives los gerentes de las formas más abstractas del capital, los capitalistas financieros; el conse-



jero-delegado del consejo de administración de un gran banco dirá que él es también un asalariado). Cuando el *asalariador* es uno sólo (el Estado), la totalidad de la población activa deviene asalariada, excepto los preindustriales (pequeños campesinos). Esta debe ser la parte de razón que, quizá, interviene en la definición de los regímenes socialistas como capitalistas de Estado (definición incorrecta, en cuanto solamente una parte de los asalariados contribuyen a la valorización de capitales); por contraste, es correcta la percepción de ese gran asalariador único (el Estado) como ente fundamentalmente industrializador, y no me parece demasiado aventurada la hipótesis según la cual un desarrollo de naturaleza postindustrial en Estados que se designan como socialistas implicaría una minoración de la condición absoluta de asalariado (se desarrollarían, en actividades no preindustriales, sino culturales, de servicios, los «empresarios de sí mismos»).

Ahora bien, la abolición de la condición hereditaria de los *status* no se reduce a los *status* legales; desde la época de Comte, el gran proceso histórico que disuelve los vínculos hereditarios y «orgánicos» (orgánicos en el tiempo y en el espacio, i. e., generacionales, familiares y de comunidad local), atomizando a la población en sus desnudas unidades individuales, las cuales se convierten en *inputs individuales* en el sistema productivo, es el proceso de abolición, además de los *status de iure*, de los *status* hereditarios *de facto*, posibilidad que se presenta como general, aunque su rea-

lización se limite a sectores de la población. Como señalaba Aron en párrafos que no transcribo para no alargar este texto, en la sociedad preindustrial los *roles* estaban derivados de los *status* (circunstancia que hoy permanece solamente como una curiosidad en el caso de los lores ingleses, que tienen puesto hereditario en la Cámara de los Lores y se consagran a sus funciones propias en esa institución); en la sociedad industrial, por el contrario, los *status* derivan de los *roles* que se alcanzan o se asumen. La lucha por el *status* (la cual se daba en las sociedades feudal o estamental a través de mediaciones militares, eclesiásticas o comerciales) pasa en la sociedad industrial a través de la lucha por tener *roles* definidos en la organización social del trabajo colectivo; es ésta la que define la identidad social del individuo; si éste no asume un *rol* profesional sufre, socialmente hablando, problemas de identidad (lo que se hace transparente en períodos de relativa desorganización social, como el actual). Para el análisis sociológico es, pues, fundamental ver que la relación entre *status* y *roles* es, en la sociedad actual, simétricamente la contraria a la existente en las sociedades feudal o estamental. La lucha por el *status* está precedida por la lucha por el *rol* profesional, por la ocupación de una posición definida en la organización social del trabajo colectivo (u organización *funcional* de la producción, en los términos saint-simonianos, comtianos, etc.). En la crisis que se abrió en 1974 operan, hasta nuestros días, procesos que tienden a restablecer los

*status* hereditarios *de facto*, aparcando a sectores de la población en actividades marginales y en mercados de trabajo eventual, en tanto que se perpetúan los mercados de trabajo protegidos o las situaciones corporativas que eluden el mercado de trabajo (asalariados del Estado); y, en este aspecto, la crisis actual contiene, junto a elementos política y tecnológicamente progresivos, otros que son socialmente regresivos.

Los procesos de mundialización del capitalismo, de la industrialización y de formación y difusión de la sociedad generalmente clasificada como industrial son procesos conexos, si bien no necesariamente coextensivos ni tampoco necesariamente covariantes. Una sociedad puede estar industrializándose poderosamente y conservar relaciones políticas y culturales preindustriales, las cuales tienen efectos sobre la distribución de *status*. Y una sociedad puede estar albergando procesos de desindustrialización sin que minoren los rasgos esenciales antes citados, como el trabajo «libre» del individuo (en cierto sentido, la desindustrialización incrementa la libertad individual, si bien incrementa, asimismo, la desorganización social); la desindustrialización no disminuye la aplicación del conocimiento científico y técnico a la organización social, antes bien los incrementa, pero en el bien entendido de que la ciencia no constituye un factor de cohesión social del mismo orden (ni del mismo nivel coactivo) que la industria, y que en régimen capitalista se aplican los conocimientos técnicos que pueden contribuir a la valorización de capita-

les, no cualquier innovación técnica.

El Reino Unido ha conservado relaciones políticas y culturales preindustriales desde la industrialización hasta la actual desindustrialización (relativa). Esas relaciones se alojan o fortifican en *situs* socialmente determinados: caso de los magistrados antisindicales (y no solamente los ingleses: también los que viven en, y de, esa tradición; en el momento en que escribo esta nota, una decisión de la Corte Constitucional del Canadá reduce de tal modo la competencia de los sindicatos obreros que, según cómo sea interpretada, puede implicar el fin de la negociación colectiva y la individualización absoluta de la relación salarial). Por otra parte, la aparición de fenómenos «postindustriales» no ha minorado, en términos absolutos, ni en Estados Unidos ni en Japón, la población industrial (y mucho menos el valor, en términos monetarios, de la producción industrial). (Por el contrario, en países como el Reino Unido, Francia, España, Argentina, la crisis ha hecho disminuir la población industrial en términos tanto absolutos como relativos.) Obviamente, lo que se deduce de estas observaciones es que es deseable que los análisis se atengan estrictamente al nivel sociológico, empleando los conceptos propios de la disciplina (relación social, *rol* y *status*, organización, institución, dominación, movilidad, relaciones asociativas y relaciones comunitarias, privatización, etcétera). Segundo, que hay nociones como las de «modernidad» y de «sociedad postindustrial» que están, para un análisis sociológico riguroso, pla-

gadas de confusiones. Y creo que uno de los valores más positivos del texto de López Pintor se halla en que advierte críticamente a sus lectores en contra del uso de ideogramas como el de sociedad postindustrial, noción portadora de una cierta «inoportunidad científica» (p. 111). Ahora bien, precisamente esta crítica de la noción es correcta en cuanto se adopta una definición rigurosa, restrictiva, del cambio social, ateniéndose el analista a lo que es sociológicamente pertinente, i. e., los cambios fundamentales en los sistemas de relaciones sociales.

3. Una restricción metódica de este orden es tanto más necesaria en cuanto la disciplina misma de la sociología industrial se ha extraviado por una diversidad de caminos, después de sus grandes promesas y realizaciones del decenio de 1950 a 1960. En la organización de las empresas (no solamente las industriales) parecía darse el campo empírico ideal para la observación, en estado casi puro, de los comportamientos de *rol* y de *status*; para la observación del ejercicio de la autoridad, el poder y la dominación; para la observación de la formación de grupos y subgrupos (cliques, clientelas, etc.), de estrategias individuales y colectivas, de la movilidad profesional y la movilidad social, *e così via*. Las organizaciones sindicales recibían con enorme interés estudios que, al ofrecer tipologías de los sindicatos y de su evolución conforme a algunos (muy pocos y claros) modelos, aclaraban para los mismos líderes sindicales la racionalidad de estrategias que ellos construían en sus

propios términos y en la acción sobre el terreno. Los empresarios y los profesionales a su servicio recibían, asimismo, con interés estudios sobre la propensión diferencial a la huelga, sobre la institucionalización del conflicto, sobre la relación entre tecnología y organización del trabajo. La sociología industrial podía ser, por lo visto, tan útil como los principios de organización de empresas para poner *the right man in the right place at the right time*, o para disminuir la resistencia o la inercia ante la innovación tecnológica, que era vista como una agresión a la ocupación tradicional de ciertos *roles* (y, por tanto, agresión al disfrute de sus *status* correspondientes). Pero en el decenio de 1960 a 1970, y en particular en la primera mitad del decenio de 1970 a 1980, tantas y tan excelentes promesas se desviaron hacia sutilezas y complicaciones cuyo sentido parecía ser solamente intraacadémico. La crisis económica abierta en 1974 constituyó, en este aspecto, un colosal desengaño (acompañada de un golpe general de escoba a no pocas construcciones intelectuales completamente inútiles). En vez de proseguir por el estudio de las estrategias colectivas y su relación con modelos organizativos, o por los problemas de la flexibilidad organizativa en relación a situaciones cambiantes y parcialmente conocidas, o, en fin, por los estudios comparativos internacionales, empezaron a producirse estudios sobre las «orientaciones» de trabajadores respecto al trabajo, respecto a sus mandos intermedios y la empresa, que eran ininteligibles tanto para los empleados y

para los líderes sindicales como para los empresarios o los *managers*. En Inglaterra, los estudiantes se devanaban las neuronas ante aquellos textos sobre orientaciones que pueden ser «instrumental-expresivas (positivas)» e «instrumental-expresivas (negativas)», las cuales había que cruzar con orientaciones «procedural» (*sic*) o «no procedural», y había que diferenciar según que los trabajadores (o los empleados) fuesen *traditional deferential*, o *traditional proletarian*, o bien *privatized*, cruces que podían trazar una red con unos cuantos casilleros en los que meter colectivos cada vez más pequeños. ¿Qué haría el *manager* con un escrito donde le dijeran que sus trabajadores eran de orientación instrumental-expresiva positiva, pero no *traditional deferential* a causa de la presencia de un mayor componente de proyectos personales orientados a la privatización? En Francia, yo he sido testigo y he tenido que sufrir interminables discusiones sobre la formación de la conciencia obrera, que había que diferenciar sutilmente de la conciencia de clase, discusiones que difícilmente concluían en un acuerdo sobre cuál de los dos términos incluye al otro. ¿Es la conciencia de clase más extensa que la conciencia obrera, o es a la inversa? Si recuerdo bien, este rompecabezas puramente académico se resolvió diciendo que la conciencia obrera es *más general* que la de clase; la primera define una identidad (*sic*) basada en la diferencia: a un lado los que trabajamos y al otro los ociosos; identidad tanto más fuerte si el trabajo es manual; en tanto

que la conciencia *de clase* define una identidad basada solamente en el conflicto con los expropiadores del trabajo. Todo esto sonaba sumamente sofisticado e inteligente. Tan inteligente que diez años después, en plena crisis económica, sobraban por todas partes los «expertos» en sociología industrial, los cuales no podían encontrar trabajo, en tanto que un técnico que decía ser experto en la nueva ciencia (*sic*) de la ergonomía era inmediatamente incluido en un equipo que se propusiese reducir en 15 o en 20 por 100 la plantilla de la empresa. Y, desde 1983, en cuanto una empresa hacía público que tenía en marcha una reestructuración de su plantilla con reducción del 15 o del 20 por 100, sus acciones subían inmediatamente en Bolsa el 20 o el 30 por 100, indicadoras de futuros beneficios. Situación en la que estamos todavía.

López Pintor ha sido extraordinariamente prudente y cauto a la hora de formular críticas. Es un autor guiado por la cortesía. Ha obedecido, además, a la motivación de ser útil a sus estudiantes, dándoles un texto extenso, completo, rebosante de la caótica diversidad actual de la disciplina. Su texto refleja muy bien una situación, dejando a sus lectores la capacidad de juzgarla.

#### REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

ARON, Raymond, *et al.*: *Colloques de Rheinfelden*, París, Eds. Calmann-Lévy, 1960.

E. PINILLA DE LAS HERAS