

«Ya visto»: *El discurso de la sociedad del conocimiento y de la información*  
(A propósito del libro de Carnoy: *El trabajo flexible en la era de la información*)

MIGUEL ANGEL GARCÍA CALAVIA<sup>1</sup>

El año pasado apareció en castellano, *El trabajo flexible en la era de la información*. Se trata de un libro que llama la atención en principio, tanto por el objeto de estudio, como por el ámbito geográfico en que se realiza. Sin embargo, una vez leído, se tiene la impresión que la forma de proceder ya «se ha visto» en otros textos: abundancia de datos empíricos, recuento de hechos que están presentes en el objeto de estudio, pero también una ordenación de los mismos en un discurso, el del autor, en este caso, un profesor de educación y economía, que supone una determinada construcción teórica de la realidad, entre otras posibles, y en la que cobran sentido esos datos y/o hechos.

De manera resumida, se puede escribir que el objeto de *El trabajo flexible en la era de la información*<sup>2</sup> es vislumbrar los dispositivos de reagrupación social que permitan la vida social en un nuevo entorno caracterizado por la dilución del trabajo en las redes y por la individualización de las relaciones laborales y en un tiempo en que las actividades estratégicas nucleares de la economía, incluidas la innovación, las finanzas y la gestión empresarial, funcionan a escala planetaria en tiempo real. A este respecto, considera que la «globalización» de la economía solo ha

---

<sup>1</sup> Universitat de València (Estudi General).

<sup>2</sup> El título original es *Sustaining the New Economy. Work, Family and Community in the Information Age*, es decir, *Sosteniendo la nueva economía. Trabajo, familia y comunidad en la era de la información*. Resulta difícil de entender las razones que llevan a los editores a no traducir literalmente el título original.

sido posible a partir de la revolución tecnológica aportada por las telecomunicaciones, los sistemas de información, la microelectrónica y el transporte basado en ordenadores. Este objeto de estudio supone considerar pues, que las instituciones sociales sobre las que se ha levantado el orden social reciente, el trabajo, la familia y la comunidad están en crisis. En primer lugar, la flexibilidad en el empleo crece, las condiciones laborales se individualizan, la mano de obra se segmenta (es decir, el empleo se diversifica) transformándose la estructura social. En segundo lugar, un determinado modelo de familia articulado alrededor del varón asalariado, ha iniciado su extinción; la familia se individualiza. Y por último, las comunidades locales desaparecen asimismo como forma de sociabilidad, disueltas en las redes de afinidades instrumentales y afectivas, tan dinámicas como efímeras. Así pues, la flexibilidad productiva que está en la base de la nueva economía y la individualización de las relaciones sociales que está en la base del nuevo orden social suponen la quiebra de la sociedad preexistente.

En este contexto, Carnoy intenta perfilar las nuevas instituciones de integración social. En la década de los treinta del siglo pasado, la respuesta a la crisis de la industrialización fue el Estado nacional de bienestar, que se encargó de proteger los puestos de trabajo y las rentas de los asalariados varones y sus familias durante y después de su vida laboral. Esta forma de reintegración daba por supuesta un importante grado de estabilidad en el empleo y un trabajador asalariado varón como cabeza de una familia nuclear. También daba por supuestas comunidades locales y nacionales bien definidas; en este tiempo se despliega la noción de economía nacional cuyo desarrollo ya no es visto como un objetivo particular, que puede beneficiar a una determinada clase social, sino como un proceso en el que pueden estar interesados todos los grupos sociales. Con los profundos cambios que están teniendo lugar en el trabajo, la familia y la comunidad, las nuevas instituciones tendrán que ser diferentes. En este sentido, considera que aunque garantizar unos ingresos es importante como medio de evitar la reproducción de la pobreza de generación en generación, el núcleo de una sociedad más equitativa e integrada en la actual econo-

mía global es el acceso al conocimiento, las cualificaciones y la información. De aquí que una buena escuela, una sólida educación universitaria, un buen empleo y una buena red de formación después de la universidad y un sentimiento potenciado de identidad son las nuevas anclas sociales en un entorno flexible. Las comunidades de conocimiento bien organizadas serán claves para la reintegración, y es preciso definir como objetivo público fundamental que logren convertirse en mecanismos de integración eficaces. Esta es la tesis fuerte del discurso de Martín Carnoy.

Ahora bien, cómo se desarrollarán las instituciones de conocimiento e información que requiere el actual entorno laboral flexible. La tesis de Carnoy se basa en tres premisas. En la primera considera que aunque los intermediarios no gubernamentales pueden ser importantes, el gobierno seguirá desempeñando un papel clave en la integración social. En la segunda, afirma que la integración social en el entorno laboral competitivo y flexible de la era de la información tendrá lugar a través de actividades relacionadas con el conocimiento, incluyendo las que afecten a la capacidad de aprender e innovar de las personas, como la asistencia sanitaria básica y el desarrollo de las primeras etapas de la infancia. Incluso aunque se mantengan redes de seguridad social, las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales orientarán sus actividades a la construcción de conocimiento. Serán estas nuevas actividades las responsables de mantener los puestos de trabajo, las familias y nuevas formas de integración comunitaria. En la última, concluye que aquellas sociedades que no sean capaces o no quieran desarrollar políticas coherentes y construir instituciones relevantes, socialmente integradoras, se resentirán económicamente.

Estamos, pues, ante planteamientos dirigidos a hacer socialmente sostenible la nueva economía que en ningún momento es cuestionada; supuestos que son básicamente de matriz política, que responden a una determinada voluntad reformadora y en los que adquiere sentido la profusa evidencia empírica que ofrece y en la que al decir de M. Castells, restablece los datos básicos de la nueva relación entre tecnología, trabajo y política en la sociedad red, nuestra sociedad. La presente reseña se cen-

tra precisamente en la revisión que a este respecto, realiza Carnoy en cuatro de los seis capítulos y que suponen las dos terceras partes del libro.

Pues bien, estos planteamientos tienen explícitamente en el punto de mira, el presupuesto del Club de Roma del fin del trabajo y más concretamente, de Jeremy Rifkin en su libro *El fin del trabajo* en el que plantea que la revolución informática lleva a un mundo sin trabajo e implícitamente, los discursos formulados por algunos dirigentes políticos europeos sobre este mismo tema. Si las primeras revoluciones industriales implican la imposición de las máquinas a la capacidad física de la mano de obra, la más reciente, la microelectrónica, abre la posibilidad de sustituir la capacidad intelectual de la fuerza de trabajo por máquinas, poniendo así fin a la centralidad de una cierta cualificación «masiva». Esta argumentación es precisamente la línea fuerte del discurso de Rifkin: las revoluciones tecnológicas se llevan a cabo contra la fuerza de trabajo. En cierto sentido, Carnoy revisa esta creencia que resurge con fuerza en período de cambio económico, así como otra que le suele acompañar, que las nuevas tecnologías rebajan la cualificación de la mayoría del trabajo, lo que se traduce en salarios más bajos y en la degradación de los trabajadores.

Con respecto a la primera creencia, plantea que a lo largo de los dos últimos siglos, la industrialización absorbió un volumen masivo de trabajadores agrícolas en fábricas y oficinas a pesar de la adopción simultánea de nuevas tecnologías que ahorraban trabajo. Los trabajadores agrícolas que constituían la abrumadora mayoría de la población en el siglo XIX y principios del XX han quedado excluidos de la producción nacional. Sus hijos han encontrado trabajo en la industria y en los servicios. Los trabajadores trabajan hoy mucho menos que los de hace un siglo, producen más, ganan substancialmente más y tienen acceso a una mayor variedad de empleos<sup>3</sup>. La tecnología desplaza trabajadores pero también contribuye a un nivel de productividad labo-

---

<sup>3</sup> Sorprende que la fina precisión de la que Carnoy hace gala en algunas ocasiones, desagregando geográficamente los datos, no la ejerce a este respecto y haga una generalización difícilmente asumible cuando se observa eso que llamamos «Tercer» y «Cuarto» Mundo.

ral muy superior y a la producción de nuevos productos, lo que contribuye a promover (crear) nuevos puestos de trabajo, crecimiento económico y rentas superiores:

En la actualidad, Carnoy considera que la difusión de la tecnología informática está produciendo un rápido crecimiento del empleo contradiciendo las sombrías predicciones de los tecnófobos como Jeremy Rifkin: «la expansión económica generada por la nueva tecnología también está reduciendo las tasas de desempleo en los Estados Unidos y en la mayoría del resto de los países de la OCDE» (40). La información que proporciona lo confirma: «en los últimos 24 años, en los Estados Unidos se crearon unos 48 millones de puestos de trabajo, y en Japón unos 10 millones. Las economías australiana y canadiense, mucho más pequeñas, crearon más de 2, 5 y 5 millones de empleos, respectivamente. En los siete años de recuperación tras la recesión de 1990 a 1992, la economía estadounidense creó 16 millones de nuevos puestos de trabajo. Incluso en la problemática economía de Japón de 1994 a 1997 se crearon 2 millones de empleo. Australia y Canadá también se recuperaron de sus recesiones de 1990 a 1993 con un rápido crecimiento del empleo a lo largo de los seis años siguientes. Por el contrario, la creación de puestos de trabajo en los países de la Unión Europea (UE) fue de unos 11 millones de 1975 a 1999, y hasta finales de los noventa la inmensa mayoría se crearon en el sector público. El número absoluto de puestos de trabajo en la UE descendió entre 1990 y 1996, pero volvió a aumentar de 1997 a 1999» (41).

Los datos rompen pues, la percepción eurocéntrica que acepta la inevitabilidad del paro como consecuencia, entre otras razones, de la aplicación de las revolucionarias tecnologías de la información dando lugar a propuestas políticas equívocas como la del reparto del trabajo para crear empleo. Son la aportación más significativa de su investigación que se desarrolla a escala planetaria. Se ha generado empleo y se ha generado además en países en los que se han aplicado intensivamente las nuevas tecnologías como en EE.UU., de modo que no existe relación directa entre tecnología y desempleo lo que «(es) precisamente mi tesis (escribe Carnoy). La ausencia de una relación entre la intensidad de la tecnología informacional y el crecimiento del

empleo o el desempleo sugiere que la evolución del nivel de empleo es resultado de factores distintos al índice de difusión de la tecnología informacional. La tecnología no destruye empleo de forma global. El crecimiento del empleo depende sobre todo de decisiones socialmente determinadas relativas a los usos de la tecnología, la política de la inmigración, la evolución de la familia y la distribución institucional de la vida laboral en el ciclo vital, el nuevo sistema de relaciones industriales y las políticas económicas» (60).

Ahora bien, sin entrar a matizar todavía dichos datos, surge inmediatamente un interrogante, ¿cuál es la razón de que esta reestructuración del proceso de trabajo y de la relación entre el capital y el trabajo tenga lugar precisamente cuando llega al mercado la nueva tecnología de la información? Una respuesta se encuentra más adelante: «para invertir la reducción de los beneficios sin desencadenar la inflación, los gobiernos nacionales y las empresas privadas han tomado medidas desde comienzos de los años ochenta para reducir (el subrayado es nuestro) los costes laborales bien incrementando la productividad con una creación de empleo relativamente escasa (como en Europa) o reduciendo el coste de crear nuevos puestos de trabajo (como en los Estados Unidos). Japón, hasta hace poco, optó por mantener el pleno empleo sobre la base de una mayor productividad y competitividad» (97-98).

Ese proceso es analizado geográficamente por Carnoy. El empleo crece en aquellos territorios donde se ha contenido el aumento de los salarios reales. Es el caso de Estados Unidos y los Países Bajos en que bajos aumentos salariales medios han coincidido con un intenso crecimiento del empleo pero no el de el Reino Unido, Alemania, Francia e Italia donde las economías han generado un escaso volumen de empleo si bien han contemplado un aumento sostenido del salario real para los empleados; únicamente Japón ha sido la excepción, con un crecimiento razonable del empleo y un alto aumento de los salarios. Esta descripción la efectúa sin evaluar el tipo de empleo generado aunque si reconoce la vulnerabilidad (atipicidad) de una parte del mismo. En ese sentido, se observa una relación inversa entre incremento del empleo y crecimiento de los sala-

rios y se puede inferir que las políticas de empleo han servido para socavar el poder social de negociación de los asalariados mientras han incrementado la discrecionalidad empresarial en el uso de la mano de obra.

Lo anterior es más que evidente cuando analiza el importante crecimiento del empleo femenino: «en los países de la OCDE que han creado un número significativo de empleos, como Australia, Canadá, Japón, los Países Bajos, Noruega, Suiza y los Estados Unidos, la participación de las mujeres en el mercado laboral aumentó mucho más: 16 puntos porcentuales en Australia, más de 20 puntos en Canadá y en los Estados Unidos, 25 puntos en Noruega y más de 30 en los Países Bajos». Es decir, muchos de los nuevos empleos de los países más desarrollados durante los años setenta, ochenta y en los noventa han sido ocupados por mujeres. Ahora bien, como el mismo Carnoy reconoce «las mujeres trabajan por salarios inferiores a los de los hombres, es más probable que trabajen con jornada parcial y tienden a salir y a entrar del mercado laboral con más frecuencia que ellos» (54). Nuevamente los costes salariales, su reducción.

Carnoy no desconoce por tanto, el fin de la reestructuración económica en curso: devaluar (económicamente) al trabajador. Sin embargo, este hecho se difumina en los prolijos análisis de ámbito nacional que realiza sobre la estructura ocupacional. Devaluación que tiene lugar en un complejo proceso de carácter político y social a lo largo del cual se han ampliado ciertas áreas de la economía en las que pueden operar las fuerzas del mercado y las relaciones de autoridad y control más fácilmente que en otras. Resulta evidente si se observa no sólo en qué zonas crece el empleo, Sudeste Asiático, el sur de Estados Unidos... sino entre qué colectivos, mujeres, jóvenes... pero apenas hay referencias a este proceso.

Claro que paradójicamente, el dualismo al que este proceso da lugar tendría poco espacio en el mundo moderno de acuerdo con las teorías de la sociedad industrial tan próximas a los presupuestos de Carnoy. En ellas, el dualismo de cualquier clase es considerado un rasgo de las primeras fases del desarrollo económico; ahora bien, conforme se impone la lógica de la industrialización, las economías se unifican progresivamente y



el proceso social que está en la base del funcionamiento de los mercados y de las empresas se hace más homogéneo. Ahora bien, en contra de estas afirmaciones de los teóricos del industrialismo se pueden adelantar dos razones de base empírica: la primera que durante los años de la posguerra de crecimiento sin precedentes, los rasgos dualistas persistieron en muchas economías occidentales —y contribuyeron indudablemente a ese crecimiento—; la segunda, que en el período subsiguiente de empeoramiento de los resultados se puede observar una consolidación general de las tendencias dualistas, que se configuran alrededor de la conversión del trabajo en mercancía, o dicho en otras palabras, que se configuran alrededor del mayor o menor grado de protección del trabajo mediante la legislación, las normas incorporadas a los convenios, o la capacidad de acción organizada (o de su reverso, es decir, de su mayor o menor disposición al albur de las fuerzas del mercado y de las prerrogativas empresariales).

En esa misma línea, Carnoy impugna también una idea estrechamente relacionada (con la anterior): considerar la tecnología como responsable de la disminución global del empleo industrial. A este respecto, Martin Carnoy señala que la ocupación industrial se ha reducido en diez millones de personas en la Unión Europea y en 700.000, en los Estados Unidos. Sin embargo, el número absoluto de empleos industriales a nivel mundial ha aumentado: alrededor de un millón en Japón y México, dos millones en la India, tres millones y medio en Corea, seis millones en Brasil y cincuenta y cinco millones en China. Nada que objetar a esta impugnación de Carnoy que sin embargo, puede ser leída de otra manera: existe una estrecha correlación entre desindustrialización de unos lugares e industrialización de otros. O dicho en otras palabras, las diversas formas de desindustrialización local y nacional tienen como una de sus principales causas el propio proceso general de industrialización. A este respecto, bien se puede escribir que en cierta medida, siempre ha sido así. Por sus procesos intrínsecos de centralización y racionalización de la producción, el sistema industrial capitalista ha tenido efectos sociales y económicos desiguales. Cuando todavía era cuestión de una sola nación, las regiones



atrasadas y periféricas y los tipos de producción más pequeños y tradicionales eran continuamente marginados o excluidos. A lo largo del desarrollo del comercio mundial, lo mismo ocurrió con otras sociedades y sus modos de producción nativos. Cuando todo el proceso se generalizó y se hizo cada vez más intenso, se desató una lucha mundial por la supremacía productiva y por los mercados. La producción ya no estaba definida por necesidades socialmente determinadas, sino por un constante movimiento hacia el exterior, que abandonaba tras de sí cualquier área ya agotada o cualquier comunidad no lucrativa. Por lo tanto, la desindustrialización de ciertos sectores, regiones y países era un resultado perfectamente previsible de este modo de producción cada vez más dominante. Políticamente, la respuesta a este proceso, a la vez necesariamente productivo y destructivo, bien puede ser como hasta ahora, su intensificación; sin embargo, una respuesta más inteligente es buscar los medios para controlarlo racionalmente. En general no es esto lo que se persigue. Dentro de cada unidad productiva particular, la discusión se centra en el esfuerzo por adquirir una ventaja competitiva, ahora a costa de un desempleo masivo y del empobrecimiento de todo el resto de la sociedad.

Con respecto a la segunda creencia de que la tecnología informacional descualifica la mayoría de los empleos, defendida especialmente por los promotores de la tesis del fin del empleo, también Carnoy argumenta en contra porque si bien en principio, busca equidistancia de las dos posiciones extremas en este sentido, la de Braverman y la de Bell, sin embargo, después, se escora hacia la de este último: las nuevas tecnologías aumentan la importancia de la inteligencia humana en el proceso de trabajo. Apoyándose en una serie de investigaciones afirma que «cuanto más amplia y profunda sea la difusión de la tecnología informacional avanzada en fábricas y oficinas, tanto mayor será la necesidad de un trabajador cada vez más autónomo y educado que sea capaz y esté dispuesto y motivado para programar secuencias completas de su trabajo» (65). En buena medida, recoge la tesis de D. Bell, que supone que los empleos que exigen conocimiento reemplazan a los de producción directa que no requieren cualificación en la economía postindustrial.

Ahora bien, esta tesis resulta controvertida aún reconociendo que toda innovación tecnológica supone un proceso de recualificación, que exige un saber que la sistematice y la lleve a cabo. Esta es una parte de la realidad laboral y empresarial, aquella que requiere una mayor capacitación y responsabilidad de los trabajadores en el trabajo y en la empresa, pero hay otra parte que no se contempla y por tanto, que no se tiene en cuenta en ese discurso, aquella que supone una rutinarización del trabajo, por el que suele rotar permanentemente la mano de obra y con ella, más inestabilidad y vulnerabilidad. Su omisión no es baladí. A este respecto, lo menos que se puede afirmar es que es una interpretación sesgada, o cuando menos, limitada. Tampoco es aceptable la secuencia discursiva que establece que dicha realidad es la primera fase de un proceso que se ha de extender por todo el mundo de la producción. Este determinismo historicista no sólo contribuye a la omisión señalada sino que además dificulta el examen y comprensión de la dinámica concreta de las reestructuraciones productivas. Por último, reduce la cualificación a su dimensión técnica ignorando la social y la considera en su nivel más elevado, lo que dificulta nuevamente el análisis sincrónico y diacrónico de la misma.

Por otro lado, aunque la evidencia empírica es moldeable tal como se acaba de escribir y muy escurridiza, sin embargo, es importante señalar algunos hechos relacionados con la generación de empleo y con su interacción con la tecnología y con la organización, para matizar determinadas consideraciones de Carnoy. Así, determinadas escalas profesionales se aletargan dentro de las estructuras organizativas de las empresas estadounidenses, e incluso, experimentan una supresión de puestos tradicionales (de supervisión y control). Con ello, se reducen los costes salariales y se aumentan las tareas que han de hacer los trabajadores directos. Aunque no hay muchos datos sobre este tema, sin embargo, la prensa económica coincide en que de alguna manera se están diezmando los niveles directivos medios y aumentando ampliamente el trabajo que han de hacer los trabajadores. Los mismos datos de Carnoy ponen de manifiesto una congelación de estos niveles en Estados Unidos. En esta línea, Joan Greenbaum apunta en el número especial de la *Monthly*

*Review* con motivo del veinticinco aniversario de la publicación de *Trabajo y capital monopolista*, que ciertos empleos que se creen de tecnología punta, relacionados con salarios medios y altos, han conocido un cierto declive: entre 1990 y 1992, se pierden 175000 puestos de ingenieros, incluyendo 96000 puestos de trabajo de ingenieros eléctricos y electrónicos (supuestamente protegidos en las colinas que rodean al Silicon Valley). Adicionalmente, durante este mismo período el número de programadores informáticos se reduce a 27.000 y el de analistas de sistemas a 37.000.

Además, uno de cada cuatro trabajadores de Estados Unidos, por lo menos, está contratado actualmente de forma atípica. Esto supone una estructura ocupacional en la que un 28 por cien no está contratado bajo las fórmulas más convencionales hasta principios de los setenta, por tanto, que están contratados eventualmente, a tiempo parcial, trabajando por cuenta propia o para empresas de trabajo temporal. A este respecto, aunque es difícil obtener datos desagregados en el ámbito de la fuerza de trabajo «temporal», sin embargo, hay cierta unanimidad en que el trabajo por cuenta propia se extiende por Estados Unidos a lo largo del tiempo y del espacio; los profesionales desarrollan cada vez más su actividad fuera de los límites de los contratos tradicionales de empleo y, realmente, fuera de los muros organizativos; por otro lado, no está de más hacer referencia a que «Manpower Inc.», la empresa de trabajo temporal más grande, es también el mayor patrón de los Estados Unidos con 600.000 personas en nómina.

Ahora bien, abandonando ya la controversia originada alrededor del alcance de los planteamientos de Carnoy y retomando los datos que apuntan un crecimiento del empleo, cabe reconocer que la interpretación que suscitan no es unívoca; el aumento de la ocupación no quiere decir, o al menos no sólo, que el obrero-social sea relevante mientras al mismo tiempo, Carnoy destaca la importancia del conocimiento en la nueva conformación del trabajo. En este sentido, hay que hacer dos matizaciones. Una, que todavía está por comprobar si la economía estadounidense entra en recesión de acuerdo a la teoría del ciclo. En este caso, las consecuencias económicas pero también

sociales, son imprevisibles; más si se tiene en cuenta que en Estados Unidos hay 46 millones de pobres, 40 millones de ciudadanos que carecen de asistencia sanitaria y 52 millones de analfabetos funcionales. Otra es que el hecho de que el empleo crezca no quiere decir que también lo haga su trascendencia desde el punto de vista del valor económico. Si el empleo aumenta en una coyuntura en que de las cuentas de las grandes compañías se derivan ajustes sistemáticamente planificados de las plantillas, se puede pensar que el empleo no sólo se configura de manera diferente para rebajar su coste, sino que a la vez se hace más evidente su función de control. Y ello, a pesar de la retórica acuñada para ocultar una realidad de cientos de miles de parados o de trabajadores muy precarizados que no tienen esperanza de encontrar un empleo estable.

Así pues, parece claro que los supuestos de Carnoy en el contexto esbozado son básicamente de matriz política. Nada extraño por otro lado, en las aproximaciones analíticas realizadas a la reorganización productiva en el último cuarto de siglo y que han buscado incidir en dicha realidad social. Precisamente, esta «politización» ha dado lugar a que el núcleo central de las críticas a muchos estudios sea que sus autores funden (y confunden) el análisis de la realidad (que puede constituir incluso una buena investigación) con sus intereses o sus deseos. Bennett Harrison lo reconoce con motivo de un estudio de un territorio tan familiar para Martin Carnoy como el Silicon Valley. En el mismo, expone una serie de deficiencias en las redes sociales que fueron la espina dorsal de este territorio cuya organización ha sido presentada como paradigma muy frecuentemente, lo que le lleva a concluir que: «encuentra el modelo normativamente muy atractivo pero el científico social sigue siendo escéptico». Y, ciertamente, no es el único autor que expresa sus dudas sobre las tesis de quienes defienden que el capitalismo se encamina hacia sistemas de producción más «ricos» desde el punto de vista de las relaciones entre las personas o de la distribución de la riqueza. En su descarga, cabe reconocer que a lo mejor esos estudiosos buscan en sus estudios, ejemplos de empleos «buenos» y «cualificados» que puedan servir como semillas para que crezcan empleos mejores. Sin ánimo de exhaustividad, los estudios

de Kern y Schuman, los de Crozier, entre otros, pueden ser considerados una muestra de este tipo de actitudes. O a lo mejor, es una miopía lo que conduce a poner énfasis en el crecimiento de determinados tipos de trabajo dejando de ver la reestructuración del capitalismo que está teniendo lugar.

Independientemente de la mayor o menor benevolencia con la que se juzgue este tipo de perspectivas, cabe recordar una vez más, que los problemas sociales se configuran a partir de su definición como tales. A su vez, esta definición de los problemas supone siempre el uso de una serie de categorías que actúan sobre la realidad que se quiere conocer, es decir, su configuración tiene lugar a la luz de teorías. La matización es importante y constituye una llamada de atención contra los excesos del positivismo que ordena a quienes pretenden hacer ciencia «atenerse a los hechos». A este respecto, no está de más recordar frente a quienes así opinan que «los que se niegan a ir más allá del hecho, raramente llegan siquiera al hecho». Esa actuación sobre la realidad a la que se alude, es doble. Por un lado, la fragmentan y por otro, homogeneizan a los individuos en cada fragmento constituido. Este proceso implica pues, la exclusión de otras formas de categorizar, de otras formas de construir identidades.

De las consideraciones efectuadas se deriva que no todos los hechos pueden ser equiparados epistemológicamente (cognoscitivamente), es decir, que no todos ni cada uno de los hechos vinculados a las teorías tienen el mismo valor cognitivo en el marco de las mismas. Por tanto, ni en el discurso de Carnoy, ni en nuestra crítica. En uno y otra, se ordenan esos hechos. Y es que como afirmaba hace unos años Fernández Buey en *La ilusión del método*, «los hechos ... se reconstruyen y reelaboran a la luz de una interpretación». Sin embargo, no solo el lenguaje cotidiano sino también el lenguaje en que se expresan los científicos, tiende a confundir las cosas presentando los hechos o datos como algo independiente de las teorías y decisivo a la hora de decidir en una discusión.

Pero además, los discursos no son simples reflejos de una realidad externa, sino que también influyen en ella en tanto que logren imponerse como la representación legítima y «verdade-

ra» del mundo social. En este sentido, Carnoy coincide con una determinada línea de intervención social que ha tenido mucho peso en este tiempo en la que se prima el ámbito de las políticas macro sobre cualquier otro y en cuyo discurso ya conocido, se prioriza el conocimiento sobre, por ejemplo, la regulación colectiva, o la identidad y la alternativa individual sobre la colectiva, ... la cantidad de empleo sobre la calidad del empleo... Tras la lectura de *El trabajo flexible en la era de la información* quedan unos datos estadísticos que tienen la peculiaridad de abrir muy parcialmente nuestra mirada eurocéntrica.