

Regiones industriales en declive

La huelga general del 14-D

Trabajo y objeto de consumo

Límites de la flexibilidad productiva

Calidad y cultura del trabajo

El control obrero en España

Arqueología industrial

Sociología del Trabajo
nueva época

Invierno de 1989/90

89



nueva época



Sociología del Trabajo

Revista cuatrimestral de empleo, trabajo y sociedad

Regiones industriales en declive

S

T

8

INVIERNO 89/90

ANULADO


Siglo veintiuno
de España
Editores, sa

Sociología del Trabajo

Revista cuatrimestral de empleo, trabajo y sociedad

Dirección

Juan José Castillo
Santiago Castillo
Carlos Prieto

Consejo de Redacción

Vicente Albaladejo
Juan José Castillo
Santiago Castillo
Jordi Estivill
Lluís Fina
Oriol Homs
Faustino Miguélez
Alfonso Ortí
Manuel Pérez-Yruela
Carlos Prieto
Antonio J. Sánchez

Dirección de la redacción de la revista

Revista Sociología del Trabajo.
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología
Campus de Somosaguas
28023-MADRID

Editor, administración y suscripciones

Siglo XXI de España Editores, S. A.
Calle Plaza, 5. 28043 Madrid
Teléfonos: (91) 759 48 09 - 759 49 18

Sociología del Trabajo 8

NUEVA EPOCA

SUMARIO

José M.^a García Blanco y Rodolfo Gutiérrez , El declive de las áreas de antigua industrialización. Un análisis sociológico del caso asturiano.....	3
Jacint Jordana , Del 14-D al sindicalismo de los años noventa. Una aproximación a la política de los sindicatos en España	31
Luis Enrique Alonso , Proceso de trabajo y objeto de consumo. Apuntes para un análisis de su evolución conjunta	59
Joaquín P. López Novo , Condiciones y límites de la flexibilidad productiva: un caso de estudio.....	81
Paolo Zurla , Calidad y cultura del trabajo en los años ochenta	109
Fernando del Rey Reguillo , La polémica sobre el control obrero. Los orígenes en España.....	135

A los colaboradores

Todas las contribuciones y correspondencia deberán ser dirigidas a Redacción de la revista *SOCIOLOGIA DEL TRABAJO*, Facultad de C.C. Políticas y Sociología, Campus de Somosaguas, 28023 Madrid.

Las colaboraciones, artículos o notas, no deberán exceder las 25 páginas mecanografiadas a doble espacio, en papel DIN-A4, y deberán venir acompañados de un resumen de unas diez líneas.

ST acepta para su eventual publicación réplicas o comentarios críticos a los trabajos que publica. La extensión de estos textos no debe sobrepasar las 10 páginas.

Los autores indicarán claramente su nombre completo y el lugar de trabajo y dirección que quieren que figure al pie de su colaboración.

Tanto artículos como notas o réplicas son evaluados por dos expertos, miembros del Consejo de Redacción o exteriores a él.

Los autores recibirán, oportunamente, comunicación de la recepción de sus trabajos, notificándoseles con posterioridad su eventual aceptación para la publicación.

Todos los artículos publicados en ST, incluidos los traducidos al castellano, son originales, salvo indicación contraria, en el momento de ser sometidos al Consejo de Redacción.

Sociología del Trabajo

Nueva época, núm. 8 - invierno de 1989/90

Edita: Siglo XXI de España Editores, S. A.

Calle Plaza, 5 - 28043 Madrid

© Los autores

© Siglo XXI de España Editores, S. A.

Madrid, febrero de 1990

Diseño de la cubierta: Pedro Arjona

ISSN: 0210-8364

Depósito legal: M. 27.350-1979

Precio de este número: 850 ptas., IVA incluido

Fotocomposición: EFCA, S. A.

Avda. Dr. Federico Rubio y Galí, 16 - 28039 Madrid

Impreso en Closas-Orcoyen, S. L. Polígono Igarza

Paracuellos de Jarama (Madrid)

Printed in Spain

El declive de las áreas de antigua industrialización

Un análisis sociológico del caso asturiano

José M.^a García Blanco
Rodolfo Gutiérrez *

Las ciencias sociales se han encontrado en los últimos años con un nuevo tema: las denominadas «regiones industriales en declive». Con ese término un tanto vago suele hacerse referencia a la situación de algunos territorios de temprana industrialización, que han adquirido una configuración típica por la concentración de la actividad económica en unas pocas grandes empresas en industrias básicas, y que, habiendo sido prósperos y dinámicos en el pasado reciente, afrontan en las últimas décadas una conjunción de problemas económicos y sociales que les han hecho perder la pasada prosperidad, ofreciendo a su población niveles de bienestar declinantes.

1. La contribución de las ciencias sociales a la comprensión del declive industrial

La urgencia de los problemas que afrontan estos territorios ha hecho que la necesidad de soluciones económicas y políticas haya ido por delante de la reflexión teórica, de manera que el carácter específico de lo que solemos llamar «regiones industriales en declive» (RID) es confuso y la comprensión del proceso que va de la prosperidad al declive y, eventualmente, de éste a una nueva prosperidad, es todavía incompleta.

Este artículo, en una versión más amplia, fue presentado como ponencia al III Congreso de Sociología, celebrado en septiembre de 1989 en San Sebastián.

* José M.^a García Blanco y Rodolfo Gutiérrez Palacios son profesores de Sociología en la Facultad de Económicas de la Universidad de Oviedo.

Con todo, los esfuerzos explicativos de la situación de las RID son desiguales entre las diferentes ciencias sociales. La economía ha dedicado al tema más atención y lo ha afrontado con más continuidad y recursos teóricos que la sociología o la ciencia política, ya que estas últimas se han ocupado tan sólo de algunas consecuencias del declive industrial entendidas como «problemas sociales», pero escasamente de la explicación de los procesos de declive. Sin embargo, la resistencia a comprender los procesos de cambio económico como procesos en los que intervienen, junto a los factores económicos más «visibles» —tanto de oferta como de demanda—, una multitud de factores más «invisibles», de carácter cultural, político e institucional, puede ser una de las debilidades más frecuentes en los análisis del desarrollo económico de las «viejas áreas industriales» (Doeringer *et al.*, 1987).

Las propias explicaciones económicas suelen reconocer, en ocasiones, esa debilidad en la comprensión de los procesos de declive. En un excelente artículo que repasa exhaustivamente toda la literatura sobre el tema, el economista austríaco Steiner (1985) concluye afirmando la necesidad de poner el énfasis en los aspectos endógenos y en las deficiencias de la oferta. Las RID se caracterizarían, ante todo, por ser regiones en las que sus principales actividades económicas se encuentran en la etapa final del «ciclo de vida», un estadio de su desarrollo marcado por inflexibilidades de la oferta y por una falta de capacidad para la innovación. Es esencialmente del lado de la oferta, no de la escasez de demanda, de donde procede que las áreas de tradición industrial se hagan «viejas».

Pero este tipo de hipótesis ofrece sólo —como el mismo Steiner reconoce— un marco macroeconómico de explicación de los procesos de declive que resulta incompleto. Por un lado, deja abiertos una serie de importantes interrogantes relativos a las conductas «microeconómicas» que causan el cambio en los grados de flexibilidad de los actores económicos. Por otro lado, no da cuenta de por qué hay esa carencia de incentivos a permanecer en las primeras e innovadoras fases del ciclo de vida. Sin complementar con respuestas a estas cuestiones la explicación económica tiene un tono muy determinista, que no sólo suscita reparos teóricos, sino que también se ve afrontada a la evidencia empírica. Es el caso de territorios que, habiendo sido «viejas» áreas industriales, han seguido trayectorias que no se corresponden con ese «determinismo» que apuntan las teorías económicas del «ciclo vital», como han reflejado ya algunos estudios sobre áreas regionales en Massachusetts (Doeringer *et al.*, 1987) o Baden-Württemberg (Sabel, 1988).

La sociología y la ciencia política, aunque apenas han dedicado una atención explícita a estas cuestiones, sí que han producido algunas aportaciones relevantes. Aunque dispersas y sin unidad teórica, estas aportaciones pueden agruparse en tres tipos:

- a) La teoría de la acción colectiva de Olson y su aplicación a la explicación del auge y el declive económico de los países.
- b) Los planteamientos que vinculan ciertas formas de dinamismo/estancamiento económico con las subculturas de un territorio, particularmente con rasgos de las subculturas política e industrial.
- c) La problemática de la «regulación política del declive», entendiendo por tal los procesos de formación de las políticas públicas, tanto en las acciones dirigidas a *administrar* como en las dirigidas a *revertir* el declive.

1.1. Acción colectiva y declive económico

Esta sigue siendo perspectiva muy próxima a las preocupaciones económicas; no en vano Olson es un economista que ha desarrollado su teoría partiendo de preguntas típicamente económicas, pero que en sus respuestas ha vinculado distintas parcelas de las ciencias sociales, tales como la ciencia política, la sociología o la historia.

En su aplicación de la teoría de la acción colectiva a la explicación de la diferente suerte económica de los países, Olson (1982) sostiene que la existencia y la actuación de un elevado número de coaliciones de intereses con fines distributivos es perjudicial para un territorio, por cuanto la actuación de éstas resultará, normalmente, negativa para la eficiencia y el crecimiento. En una expresión utilizada por el propio Olson, «una sociedad con un elevado número de coaliciones con finalidades distributivas se asemeja mucho a una tienda de porcelana china llena de gentes que, al intentar apoderarse de la mayor parte de su contenido, rompen mucho más de lo que se llevan» (Olson, 1984, p. 438).

Desde esta perspectiva se entiende que la actuación de las organizaciones de intereses económicos contribuye a crear una serie de «rigideces sociales» en un doble sentido: por una parte, hacen primar las estrategias dirigidas a la distribución en detrimento de las estrategias dirigidas a mejorar la eficiencia; por otra parte, reducen la inclinación a la innovación. Este comportamiento es aplicable a di-

ferentes tipos de coaliciones de interés, y en general a todo grupo de individuos o empresas que sea capaz de definir unos intereses específicos, de encontrar los «incentivos selectivos» necesarios para la pertenencia y de dotarse de un liderazgo estable. Los sindicatos —particularmente aquellos menos «inclusivos» y más vinculados a intereses muy localizados en un grupo ocupacional o en una gran empresa— pueden ser el ejemplo más obvio de estas coaliciones de intereses, pero lo mismo podría aplicarse a las empresas o los grupos de empresas, a las asociaciones profesionales y a diferentes tipos de grupos de presión. De hecho, los grupos que suelen estar predispuestos a organizarse antes y con más éxito son los sectores formados por un pequeño número de grandes empresas.

Por otra parte, en la medida en que los grupos de intereses son más abiertos (*all encompassing*), capaces de representar a grupos más amplios de la sociedad y a gamas de intereses más generales, se amplían las probabilidades de que éstos actúen más orientados por la eficiencia general en lugar de por la distribución. Ahora bien, este tipo de coaliciones de intereses de gran representación social tendrán problemas mucho mayores para conseguir un liderazgo estable.

Hay varios aspectos de la argumentación de Olson que nos parecen particularmente relevantes para el caso de las RID. La inclinación de las coaliciones de intereses a actuar por la distribución en lugar de por la eficiencia parece particularmente aplicable a estos contextos. Además, la configuración de las principales coaliciones de intereses económicos (sindicatos de trabajadores y empresarios) en estas regiones puede presentar una forma peculiar: la continuidad histórica de algunas de estas organizaciones puede darles recursos para mantener largo tiempo su carácter de representantes de los intereses generales aun cuando sus bases sociales se hayan reducido extraordinariamente. Esto podría aplicarse tanto a la formación de los sindicatos y su relación con los partidos políticos de origen ideológico común, como a la acción colectiva de los empresarios.

1.2. Cultura y declive económico

En los últimos años, las investigaciones realizadas sobre los fenómenos del auge y el declive industriales han revalorizado el concepto marshalliano del «distrito industrial» como el núcleo de un enfoque teórico en el que los aspectos socioculturales del desarrollo economi-

co alcanzan una creciente relevancia. En conexión a ello, los economistas se encuentran más sensibilizados hacia lo que ellos denominan el «ambiente social y cultural» de los procesos productivos, «en el que las relaciones sociales, dentro y fuera de la producción, tanto en el momento de la acumulación como en el de la socialización, y las propensiones hacia el trabajo, el ahorro, el juego, el riesgo, etc., adquieren su peculiar timbre y carácter» (Becattini, 1978, p. 8). Pero, como puede comprobarse en las líneas anteriores, la falta de determinación conceptual a la hora de introducir consideraciones sociológicas en el discurso económico, comporta normalmente un uso genérico y difuso del concepto de *cultura*, que lo priva de todo valor explicativo y acaba por otorgarle un papel puramente residual, de auténtica «caja negra» donde guardar todo aquello para lo que el discurso económico convencional no encuentra una clara explicación.

La sociología, por su parte, pese a que en ella la relación entre cultura y cambios económicos es un tema ya clásico, no se ha preocupado hasta muy recientemente de aportar recursos conceptuales y teóricos para ayudar a resolver este problema. Y ello es en gran parte debido a que la relación entre cultura y cambios económicos suele tender a pensarse en analogía a los procesos originarios de industrialización, en los que se supone que jugaron un papel esencial complejos culturales de carácter universalista, que, por tanto, conllevaron la desaparición de las formas subculturales. Por ello, cuando se afirma y repite que las RID se enfrentan a una situación en la que los necesarios cambios económicos son inseparables de un cambio cultural, no se está haciendo otra cosa que recurrir a una fórmula vacía y puramente retórica, o bien a una apelación genérica al «cosmopolitismo» como fuente de innovación.

Para poder desbloquear esa situación es preciso disponer de un concepto de cultura que posea un contenido algo más preciso y operativo que la mera y clásica referencia a un supuesto conjunto de «patrones valorativos comúnmente compartidos y, en cuanto tales, moralmente integradores». El concepto de cultura que va a servir de base a las reflexiones subsiguientes, en contra de esta tradición moral-integrativa, se perfila en el contexto problemático de las condiciones sociales de la comunicación. En este sentido, la cultura ha de ser entendida como un «stock» temático que, mediando entre interacción y lenguaje, proporciona las condiciones de la posibilidad de comunicarse. La cultura, pues, no implica necesariamente un contenido normativo, sino ante todo un acervo de orientaciones cognitivas que posibilita el distinguir entre contribuciones comunica-

tivas más o menos adecuadas o inadecuadas (Luhmann, 1984, p. 223; Parsons, 1973).

A partir de ello es posible entender mejor y sacar más provecho de una serie de estudios empíricos, cada vez más numerosos y mejor documentados, que intentan descubrir las configuraciones culturales que o bien están contribuyendo «positivamente» a la evolución económica de ciertas áreas convertidas en paradigmas de auge, o bien «negativamente» en otros territorios convertidos en casos típicos de declive industrial.

En ese sentido, el caso de las llamadas «áreas de especialización flexible» en las regiones noreste y el centronorte de Italia ha sido mencionado como representativo de una situación en la que se pueden encontrar rasgos de una subcultura «positiva». En ese caso el rasgo de la subcultura regional (quizá fuera más apropiado el adjetivo de «local») que merece destacarse es, principalmente, la existencia de una fuerte *identidad colectiva de carácter localista*. Este rasgo se expresa a través del predominio de subculturas políticas territoriales profundamente arraigadas y que, curiosamente, resultan ser de signo ideológico distinto pero cumpliendo una similar función (Trigilia, 1987).

En esos casos se entiende que una fuerte *identidad colectiva* contribuye a crear en los actores económicos, tanto individuales como colectivos, orientaciones hacia la lealtad, la cooperación y la consideración del largo plazo. El sentido de pertenecer a una comunidad local o regional refuerza las conductas que prefieren, en términos de Hirschman (1970), la «lealtad», o eventualmente la «protesta», a la «salida». Una fuerte identidad colectiva refuerza también las relaciones de «alta confianza» entre los actores que, como ha señalado Sabel (1986) para el caso de las «áreas de especialización flexible», ha jugado un papel significativo en la configuración de formas no institucionalizadas de cooperación tanto verticales (entre trabajadores y empresas) como horizontales (entre empresas).

La identidad colectiva localista ha permitido, por otra parte, una forma específica de relación entre los grupos de intereses y los gobiernos locales según la cual éstos han podido —basándose en la solidez y la estabilidad de la subcultura política—, por una parte, disfrutar de un amplio margen de maniobra para distanciarse de la satisfacción a corto plazo de demandas particulares, y, por otra parte, disponer de una mayor capacidad para actuar como representantes de los intereses generales y, así, movilizar recursos de acción colectiva en beneficio del territorio.

Por el contrario, las RID se han convertido en el escenario típico

donde encontrar configuraciones culturales «negativas» que representan un freno para el dinamismo económico. El declive económico parece asociarse a un proceso por el cual la subcultura económica se expresa progresivamente en formas de identidad colectiva de carácter *defensivo*. Quevit (1987) ha tipificado la serie de orientaciones cognitivas básicas que suelen componer la subcultura económica de las RID y actúan como frenos del desarrollo: paradigma de una gran industria motriz como eje del desarrollo, concepción del desarrollo «polarizado» en algunos focos territoriales, papel privilegiado de la gran empresa y prioridad para los escenarios de protección frente a los competitivos.

La continuidad en una situación de declive contribuye a crear un clima económico marcado por la desconfianza en las propias fuerzas, una especie de «síndrome fatalista» que fía la inversión del proceso declinante a las grandes iniciativas exógenas, bloqueando las iniciativas endógenas y dificultando la articulación de estrategias cooperativas entre los actores colectivos del área, lo que impulsa a los agentes más dinámicos de ésta a la adopción de estrategias de «salida» del escenario regional.

En este punto es preciso poner de relieve la importancia que para esta dinámica declinante, amplificadora y acumulativa, puede tener la concentración de las más relevantes actividades industriales en unas pocas empresas públicas fuertemente protegidas. En efecto, todo sistema económico moderno, para poder constituir un orden con cierta capacidad evolutiva, ha de combinar equilibradamente *redundancia* (disposición de ciertas constricciones que definan su arquitectura como sistema) y *variedad* (la pluralidad y diversidad de elementos e interrelaciones entre ellos) (Atlan, 1979, pp. 44 ss., y 73 ss.). La variedad está representada en el caso de los sistemas económicos esencialmente por el dinero y la competencia mercantil, en la medida en que el primero es un medio generalizado de pago que con su circulación reconstituye continuamente la apertura de sus múltiples posibilidades de utilización, y la segunda representa la estructuración de la incertidumbre y el riesgo generados por el funcionamiento de una compleja economía monetariamente integrada. La redundancia, en cambio, se articula básicamente a través de las organizaciones productivas (empresas), en cuanto que éstas —mediante la jerarquización, la programación y la configuración de su personal y sus dispositivos tecnológicos, entre otras cosas— generan rutinas operativas y limitaciones estratégicas que reducen las posibilidades que ofrece el mercado de obtener y gastar dinero. Es decir, dinero y

mercado competitivo representan para un sistema económico la indeterminación e incertidumbre, mientras que la organización (empresarial) representa la evitación de (o la preparación para) las sorpresas y la inseguridad.

En este sentido, cuanto más concentrada esté la estructura empresarial de un área, menor sea la flexibilidad interna de las grandes empresas, más escaso o nulo el grado de exposición a la competencia mercantil y tanto más redundante e inflexible será la disposición de su entramado económico, que girará en torno a la rigidez de unas grandes empresas capaces de imponer sus estilos operativos, imágenes y valores (esencialmente «seguridad» frente a «riesgo») al conjunto de la estructura empresarial y al medio económico del área en general, ya que «las grandes organizaciones de este tipo pueden remitirse a las peculiaridades de su tecnología productiva y a sus *standard operational procedures*, a su capital ya invertido, a la concurrencia internacional y también, y cada vez más, a la *corporate identity* o la *organizational culture*. Su misma rigidez les asegura el éxito frente a otras organizaciones más elásticas y a los entornos, pudiendo imponerse [...] a pesar de que ello sea a costa del *desaprovechamiento de posibilidades*» (Luhmann, 1987, pp. 46-47).

El resultado de todo ello es un sistema empresarial y económico fuertemente redundante y complicado, pero no complejo, pues carece de la necesaria indeterminación o variedad para poder resistir las perturbaciones ambientales y cambiar sus estructuras, y en el que la protección y asistencia estatales han venido a reforzar los efectos que tiene la concentración de los recursos materiales e inmateriales de un territorio en unas pocas y grandes empresas: «la tendencia natural a debilitar la oferta de aquella iniciativa individual que es, a la larga, el elemento más importante de la riqueza nacional» (Marshall, 1927, p. 584).

1.3. La regulación política del declive

Las acciones emprendidas desde el sistema político como respuesta al declive pueden orientarse hacia dos tipos de objetivos: bien a su *administración*, en el sentido de gestionar de la manera socialmente menos costosa posible la reducción, considerada inevitable, de una actividad económica; o bien a su *inversión*, entendiéndose por tal el objetivo de dinamizar los recursos endógenos y atraer otros exógenos con lo que reactivar económicamente un territorio.

La perspectiva de la *administración* del declive cuenta con un considerable volumen de información, proporcionado por un buen número de estudios sobre procesos de reestructuración de industrial, aunque generalmente referidos a casos de sectores o ramas de actividad más que territorios declinantes. El resultado más generalizable de esos estudios parece ser el de que la cooperación entre los diversos actores estratégicos y una adecuada articulación temporal son factores decisivos, tanto para movilizar la gran cantidad de recursos exigidos para este tipo de actuaciones como también para lograr un mínimo de eficacia en las mismas (Pichierri, 1986; Dyson y Wilks, 1986). No obstante, a tal conclusión hay que añadirle algunos matices: en primer lugar, que la gestión «cooperativa» o «neocorporativista» del declive requiere dosis no despreciables de recursos institucionales y culturales que son fáciles de disponer en cualquier contexto social; y en segundo lugar, que también hay algunos casos de gestiones exitosas que no han seguido la vía «cooperativa», sino otra que cabría calificar de «neoliberal».

Respecto a las actuaciones destinadas a la *inversión* del declive la información disponible es mucho más escasa. En todo caso, hay una serie de consideraciones que pueden considerarse relevantes.

En primer lugar, los escenarios «cooperativos» o «neocorporativos» suelen mostrarse también en este caso como más favorables para la eficacia de las políticas de reactivación económica, ya que, entre otros factores, contribuyen a generar un clima de mayor «confianza» dentro de la región declinante.

En segundo lugar, muchos de los fracasos de las políticas de reindustrialización y reactivación están estrechamente conectados al carácter territorialmente limitado de los agentes de la política industrial —incapaces de moverse en una pluralidad de escenarios relevantes (local, regional, nacional y supranacional)— y a lo que se ha denominado el «ciclo vital» de las políticas regionales (Saenz de Buruaga, 1988), pues éstas se diseñan en su etapa «joven» bajo la forma de una racionalidad «paramétrica» —se afronta el problema con el mismo tipo de acciones que están siendo generalmente aplicadas en algunos territorios considerados paradigmas del dinamismo económico—, y sólo en fases más «adultas» son capaces de actuar bajo un principio de racionalidad «estratégica» —seleccionando objetivos y afrontando los problemas de armonización y coordinación de los diversos agentes—. En este sentido, la tendencia de las políticas regionales «jóvenes» a estimular la actividad empresarial mediante la

mera eliminación de obstáculos a la competencia o a la rentabilidad puede ser insuficiente en contextos declinantes si no va acompañada de actuaciones destinadas a estimular la cooperación entre empresas para lograr una orientación especializada de las «viejas» ramas industriales (Sabel, 1988).

En tercer lugar, la referencia a los mencionados «problemas de diseño» y «fallos reguladores» de las políticas antideclive sirve para describir los desajustes que frecuentemente se observan entre las lógicas reguladora y operativa del sistema regulado, pero no basta para captar el fundamento último de tales fenómenos: el problema general de los «límites de la regulación» (Luhmann, 1988). Las políticas regionales, en cuanto estrategias de regulación política del sistema económico, están sometidas a la misma restricción básica de todos los procesos de intervención en sistemas autónomos: «han de enfrentarse a un ámbito operativamente cerrado y sólo pueden producir efectos dentro del modo operativo y de los mecanismos generativos del sistema intervenido» (Willke, 1987, p. 351). Tal restricción es el fundamento de la ineludible paradoja a la que se ve sometido todo agente interventor: el sistema intervenido cambia, no es cambiado, puesto que toda modificación de un sistema autónomo tiene que ser automodificación. La regulación política, pues, sólo puede operar indirectamente, afectando a las condiciones contextuales del funcionamiento del sistema intervenido: y esto es algo muy importante a tener en cuenta, en especial cuando se evalúan socialmente políticas industriales y regionales, lo que generalmente suele hacerse desde una perspectiva política y con criterios que suponen erróneamente una posibilidad de acceso y control directo por el sistema político a (y sobre) la vida social (en este caso económica).

En los próximos apartados se intenta probar la virtualidad de estas referencias teóricas para el análisis sociológico de las RID, abordando un caso paradigmático de tal tipo de territorios: el Principado de Asturias.

2. El declive económico de Asturias: algunos datos elementales

El proceso de industrialización de Asturias, que en su desarrollo más importante tiene lugar en diferentes oleadas entre mediados del siglo

XIX y el inicio de los años setenta, ha estado caracterizado por cuatro rasgos de singular significación para comprender los problemas que la sociedad asturiana afronta en el presente:

a) Una fuerte concentración en torno a las denominadas «industrias de cabecera» (carbón y siderurgia, sobre todo), insuficientemente complementadas por el desarrollo de la industria ligera de transformación.

b) Un gran protagonismo de empresariado exógeno, procedente no sólo de otras zonas del país sino también de otros países.

c) Una dependencia casi constante en las mencionadas industrias de la protección y ayudas estatales, que tiene su culminación en la nacionalización de la mayor parte de la minería de hulla asturiana en torno a 1970 y la integración definitiva en Ensidesa de la siderurgia privada asturiana en 1973. De esta manera, la Administración central, a través de la propiedad de la empresa pública, acabó convirtiéndose en el principal agente empresarial de la región. El INI proporcionaba en 1980 el 35,5% del empleo industrial y el 14,5% del empleo total, generando sus empresas el 39,5% del VAB industrial y el 19,5% del VAB total asturianos.

d) Los problemas de «modernización» social que han acompañado al proceso de industrialización, que se pueden resumir en estos dos hechos: por un lado, la permanencia de la mayor parte del territorio regional en una economía de base exclusivamente agraria y profundamente desarticulada de los grandes núcleos centrales urbanos de la región; por otro lado, el débil desarrollo de infraestructuras y equipamientos colectivos, en el que se refleja esa escasa integración de las actividades y del territorio regionales.

Como resultado de ese proceso la región ha ido configurando una peculiar estructura económica, caracterizada globalmente por marcados desequilibrios internos, con componentes tanto espaciales como sectoriales. El origen de esos desequilibrios está, fundamentalmente, en la polarización y especialización de la actividad económica, que genera, a su vez, unas características relaciones interindustriales en la región, en las que el sector público tiene un peso decisivo frente a una iniciativa privada muy debilitada tras su abandono de las actividades industriales estratégicas en la región en los años sesenta y principio de los setenta.

Los desequilibrios espaciales más acusados se articulan sobre la base de una diferencia entre el «centro» y la «periferia» de la región,

términos que no sólo tienen una referencia puramente geográfica sino también demográfica y económica. Los tres municipios de Avilés, Gijón y Oviedo (principales núcleos urbanos de la región) han pasado de acoger en 1950 a un 27% de la población regional a un 48% en 1986. Si a esos núcleos se añaden los quince municipios que los circundan y configuran la zona central de la región, las cifras para los años referidos pasan de un 53% a un 72%. El éxodo rural que ha experimentado la región ha motivado, por otra parte, un envejecimiento de la población rural que se traducía en 1981 en un índice de envejecimiento (razón entre la población de 65 y más años y la de menos de 15 años) de 0,96, frente a un 0,58 en el conjunto de la región. Sin embargo, ello no impide que Asturias sea la región española que, entre las industrializadas, alcance los niveles más altos de población activa agraria: en 1986 un 19% del empleo regional era agrario.

Por lo que se refiere a los desequilibrios sectoriales, lo más característico de la estructura industrial asturiana es su fuerte polarización en torno a las actividades mineras y siderometalúrgicas, que tiene su reflejo en que entre ambas generaran en 1980 cerca del 21% del empleo y el 43% del VAB regionales. Debe añadirse a esto la profunda disparidad de estructuras empresariales, como se advierte de inmediato en las diferencias en el tamaño de las empresas: frente a un tamaño medio en 1980 de 24 asalariados de las factorías industriales de la región, en la rama de industrias extractivas la media era de 166 y en las industrias metálicas básicas de 1917. En esas cifras se refleja el efecto de la presencia de las dos grandes empresas públicas (Hunosa y Ensidesa) localizadas, respectivamente, en cada una de esas ramas de actividad. Una estructura industrial, en suma, que configura una economía regional fuertemente dependiente de la producción minera y siderúrgica, a su vez muy concentrada espacial y empresarialmente y con una presencia determinante de la propiedad pública.

Más relevante que ese cuadro descriptivo de la estructura industrial, es la dinámica económica que conlleva, caracterizada por dos rasgos muy significativos:

a) Un escaso grado de integración entre las grandes industrias regionales de cabecera bajo propiedad estatal y el resto de la pequeña y mediana industria privada. Las actividades de ambas parecen discurrir por dos circuitos económicos bastante diferenciados: el de la gran industria localizada en la región, especialmente orientado hacia y

dependiente —en sus *decisiones*— del exterior, y el de la pequeña y mediana industria regional, escasamente abierta hacia los mercados nacionales e internacionales.

b) Una muy limitada capacidad para generar nuevas actividades e iniciativas económicas; capacidad limitada incluso si se compara con otras regiones declinantes, como muestra el hecho de que la mayor parte de las inversiones realizadas en los últimos años se hayan dedicado casi por entero a la racionalización y reestructuración de las industrias ya existentes (Ojeda y Vázquez, 1988, pp. 141 ss.).

El declive de las actividades industriales estratégicas, dada la situación descrita, ha supuesto el declive general de la región. Esto puede comprobarse recurriendo a algunos indicadores económicos básicos (Cuadrado, 1988): el VAB regional representaba el 3,9% del total nacional en 1955, el 3,3% en 1973 y sólo el 2,8% en 1985; el PIB per cápita ha seguido un similar camino, que ha llevado a la provincia del octavo lugar en 1955 en el conjunto nacional al decimosegundo en 1973 y al vigesimosegundo en 1985; o, finalmente, la evolución del PIB regional, que (en pesetas constantes) creció entre 1960 y 1973 con un porcentaje anual acumulativo del 6,20 (frente a un 7,40 en el conjunto de España), y a un 1,05 entre 1973 y 1985 (frente a un 2,91 en el conjunto de España). El comportamiento económico de la región ha sido aún más negativo, en comparación con el resto de las regiones españolas, en los últimos años: las estimaciones más recientes muestran que Asturias es la región de todo el país con un menor crecimiento del PIB entre 1986 y 1988, con ritmos de crecimiento que se distancian progresivamente de la media nacional e incluso del resto de las RID (en 1988 el PIB creció un 3,6 en Asturias, frente a un 5,4 en España, un 4,5 en el País Vasco y un 5,7 en Cantabria), constituyéndose en la región que resulta menos capaz de beneficiarse de la reactivación económica iniciada en este período.

Las consecuencias sociales de esta declinante dinámica económica han comenzado a percibirse con una secuencia temporal según la cual los síntomas de declive demográfico se anticipan y la región tiene saldos migratorios negativos ya en los años sesenta, envejecimiento creciente y sensiblemente superior al conjunto nacional también desde esas fechas, y estancamiento demográfico y crecimiento vegetativo negativo con el discurrir de los años ochenta (García Blanco y Gutiérrez, 1988b). Con algo más de retraso aparecen los problemas de empleo, especialmente graves para la incorporación de jóvenes y mujeres durante todos los años ochenta, y con tasas generales de paro

ya superiores a las medias nacionales desde 1987. Y con mucho más retraso y en menor medida —por razones que más adelante comentaremos— en reducciones relativas de la renta familiar.

3. Los actores: papeles, estrategias y relaciones

Si partimos del criterio de que pueden ser considerados como actores relevantes para el estudio del declive de un área industrial aquellos que «pueden influir sobre las características y prestaciones de la estructura industrial del área» (Pichierri, 1988b, pp. 33s.), y aplicamos este criterio al caso de Asturias, podremos decir que los *actores colectivos relevantes* en la vida económica y política regional son esencialmente cinco: la Administración central (en cuanto titular y responsable de las grandes empresas públicas localizadas en Asturias), la Administración autónoma, los partidos políticos, los sindicatos y los empresarios. Nos ocuparemos de analizar los *papeles y estrategias* de estos actores y el tipo de *relaciones* que les unen.

3.1. Papeles y estrategias

La Administración central

El papel desempeñado por este actor institucional con respecto a Asturias desde que el declive regional es percibido y asumido como una realidad incontestable —es decir, desde mediados de los setenta—, hay que entenderlo en una doble referencia: por un lado, en el contexto de lo que ha sido la política económica de la «transición» (que podría identificarse con el período 1975-1983), marcada por un incremento espectacular del gasto público (pasa en dicho período del 25 al 38% del PIB), que «se orientó no hacia la inversión pública (que descendió del 9 al 5,3% entre 1973 y 1982) sino hacia las transferencias de renta (subsidios, pensiones, seguridad social, etc.), subvenciones a empresas en pérdidas (sobre todo empresas públicas) y otros gastos consuntivos» (Pérez Díaz, 1985, p. 66); y por otro lado, en un contexto en el que la política de reconversión industrial se diseñaba sobre un modelo de gasto público: intentando negociar despidos con colectivos laborales especialmente resistentes a ello, por la doble razón de pertenecer a empresas públicas y de estar localizados en

regiones donde su resistencia podía inducir una crisis política. Esta actuación sólo se vio modificada significativamente con la Administración socialista, que, al menos en relación a la industria siderúrgica y naval, apostó con mayor decisión (pero desigual fortuna) por la reestructuración, mientras que respecto a la minería intentó una política de mínimo redimensionamiento y reducción de costes. En ninguno de los casos de sectores en declive con presencia en la región se optó por una política reconversora en sentido estricto, que hubiera pasado lógicamente por una diversificación de actividades, contradictoria con el enfoque esencialmente «racionalizador» de la política industrial adoptada por el gobierno socialista.

La Administración autónoma

La creación de la Administración autónoma asturiana, así como su desenvolvimiento hasta el presente, ha venido marcada por dos rasgos principales: de una parte, por la existencia de una escasa y difusa conciencia diferencial, incapaz de generar una decidida voluntad de autogobierno, como se demuestra, entre otras cosas, por el acceso a la autonomía a través de la vía «marginal» del artículo 151 de la Constitución, la ausencia de fuerzas regionalistas o nacionalistas mínimamente relevantes y la resistencia del partido en el gobierno a ampliar significativamente las competencias autonómicas; y de otra parte, por la permanente pretensión de la clase política central de convertir a sus representaciones asturianas en meros apéndices electorales. Si a todo ello añadimos las fuertes limitaciones operativas impuestas por el «tamaño» de la comunidad autónoma para alcanzar aquellos umbrales a partir de los cuales las políticas de desarrollo y reindustrialización pueden ser más eficaces, podemos entender mejor la indecisión e inoperancia de un agente con pocas competencias y graves límites operativos, atezado además entre su fuerte dependencia de la administración y clase política centrales y unos apoyos autóctonos esencialmente localizados en las zonas y actividades más declinantes.

Los partidos políticos

La dinámica política asturiana desde la puesta en marcha del sistema democrático ha estado claramente marcada por la hegemonía de la

izquierda clásica, y en especial del socialismo. Como se ha señalado en el punto anterior, esta hegemonía se ha asentado sobre el decisivo apoyo electoral y operativo de las fuerzas sociales justamente más amenazadas por el declive industrial, esencialmente organizadas a través de los sindicatos, los cuales no sólo han sido poderosos agentes electorales, sino también, junto a funcionarios y cuadros de las grandes empresas públicas, su principal «cantera» de afiliados y cuadros políticos.

Los sindicatos

Su principal base de afiliación y, sobre todo, de recursos operativos proviene de la minería y la siderurgia públicas. La afiliación sindical de las dos grandes empresas públicas es bien ilustrativa: en 1985, Hunosa, con una tasa global de afiliación sindical del 88%, aportaba a UGT el 22% de sus afiliados en Asturias, y a CC OO el 27%; Ensidesa, por su parte, con una tasa global de afiliación sindical del 64,5%, aportaba a UGT otro 14,5% de sus afiliados regionales, y a CC OO un 16,5%; es decir, entre Hunosa y Ensidesa UGT reclutaba en dicho año el 36,5% de sus afiliados en Asturias, mientras CC OO obtenía un 43,5%, que generan, singularmente en el caso de la minería, aquellas características socioestructurales de vida laboral y social más aptas para el desarrollo de poderosas organizaciones sindicales —especialmente, una fuerte homogeneidad ocupacional que sirve de base a una elevada segregación ecológica que refuerza, por la vía de la «sociabilidad», las bases «instrumentales» del sindicalismo.

Teniendo esto en cuenta, es fácil entender por qué, incluso cuando el declive era más que notorio, los sindicatos se han mantenido anclados al tradicional modelo de desarrollo regional, resistiéndose a toda política de redimensionamiento de las actividades declinantes. Obviamente, con ello pretendían defender los intereses de su principal base de representación. En este sentido, los sindicatos han sido el auténtico núcleo del frente común regional que repetidamente se ha opuesto al «enemigo exterior» (fundamentalmente la Administración central, pero a veces incluso empresas y trabajadores de otras regiones) que pretendía «desmantelar» las empresas declinantes de la región.

Los empresarios

La ausencia de un empresariado privado con poder económico y articulación asociativa suficientes como para desempeñar, como actor colectivo, un papel significativo resta relevancia a su actuación. En su debilidad ha tenido que ver, sin duda, la salida del escenario económico regional de importantes grupos financiero-industriales que habían jugado un significativo papel en el pasado industrial y que tenían una fuerte base regional. Por otra parte, las grandes empresas públicas, apenas han servido como «vivero» de nuevos empresarios, y no parece que el nutrido grupo de los técnicos y altos directivos de estas empresas haya aportado algún efectivo al escaso «nuevo empresariado» de la región.

Con estas dos referencias es fácil comprender que la integración asociativa del empresariado sea muy débil, con una nula vinculación a ella de la gran empresa pública, y de los grandes grupos privados que aún operan en la región y con un papel de liderazgo de empresarios en actividades (como la construcción y el transporte) en las que la acción colectiva en la esfera regional toma la vía de presión en defensa de intereses de grupos de empresas más que de una intervención general en la formación de políticas regionales. Algunos otros grupos de «nuevos empresarios» regionales, surgidos principalmente en actividades de servicios y en algunas otras actividades (industrias agroalimentarias, por ejemplo) en las que se aprecia un cierto dinamismo económico en la región, que no están o vinculados a la órbita de las grandes empresas ni son pertenecientes a los «viejos» grupos financieros, aún no tienen el peso económico ni la identidad simbólica que les capacitaría para jugar un papel de liderazgo en la organización y promoción de los intereses del conjunto del empresariado regional.

3.2. Relaciones y vínculos entre los actores

A través de la trama de intereses, estrategias y orientaciones señalada, estos actores se han interrelacionado dando lugar a una dinámica socioeconómica en la que, por un lado, los efectos sociales del declive se han aliviado por la vía de las transferencias de rentas y subvenciones, mientras, por otro lado, la subcultura industrial ha tomado una configuración acusadamente «defensiva».

La región ha disfrutado de unos niveles descendentes de bienestar que, sin embargo, no han caído hasta el punto que era de esperar

dadas la estructura y el potencial productivos de la región. Si no ha sido así, es en buena medida gracias al estancamiento demográfico y al apoyo de la Administración central, quien ha asumido una buena parte de los costes del declive económico regional por la vía de la transferencia de rentas y de las subvenciones a las empresas públicas con déficit de explotación. Las trasferencias de renta aportaron en 1985 un 27,3% de la renta familiar disponible bruta —frente a un 16% en 1979—, mientras que tales trasferencias representaban en el conjunto del país un 21% en 1985 y un 13% en 1979. Las subvenciones a las empresas con déficit de explotación ascendieron en 1985 a más de 52 000 millones de pesetas, representando un 18,3% de los gastos corrientes de la Administración central en Asturias y un 17,2% de su gasto total. Estas cifras son mucho más significativas si se tiene en cuenta que el gasto total de la Administración autónoma en 1985 ascendió a algo más de 60 000 millones de pesetas; es decir, poco más de la cantidad destinada por la Administración central a subvencionar los déficit de explotación de las empresas públicas radicadas en Asturias.

La concentración territorial y ocupacional de los intereses representados en sindicatos y partidos políticos de izquierda configura a ambos, en cuanto principales portadores y portavoces de los intereses regionales más poderosos, como impulsores de una dinámica colectiva más redistributiva que orientada hacia la eficiencia colectiva. Es decir, el carácter política y sindicalmente estratégico de las actividades declinantes hace que las organizaciones que moldean institucionalmente la vida económica y política regional, con su defensa de dichas actividades, contribuyan a la reducción de la eficiencia e ingresos agregados regionales, en perjuicio de aquellos sectores sociales menos capaces de una organización y acción colectiva y que, hoy por hoy, difícilmente suponen una posible base social de solidez comparable a la representada por los colectivos de las grandes empresas declinantes.

Esta presión para sostener actividades ineficientes, al retrasar o evitar la reasignación de los recursos hacia otras actividades en las que podrían ser más productivos, se configura como una barrera a la entrada de nuevas actividades que reduce el nivel de crecimiento regional en una magnitud considerable. Entre 1979 y 1985, según datos del Banco de Bilbao (1988), mientras la renta nacional había crecido en precios constantes un 8,1%, con una tasa anual del 1,3%, la renta regional asturiana creció sólo un 2,5%, con una tasa anual del 0,4%. En lo que se refiere a la productividad, medida en su valor

aparente por empleo en la industria, y durante el período de referencia, frente a un crecimiento medio en el conjunto del país del 23%, en Asturias lo hizo sólo en un 13,3%.

Tales barreras de acceso sólo pueden ser levantadas sobre la base de importantes *barreras de salida* de las actividades declinantes, como son los altos salarios, una elevada estabilidad en el empleo, una estrategia «monorrentista» de las familias (apoyada en estos empleos seguros y bien remunerados) y cualificaciones en muchos casos difícil o muy costosamente transferibles.

La *subcultura industrial y política*, aunque girando alrededor del declive, sin embargo dificulta, cuando no impide, su efectivo afrontamiento. En efecto, la subcultura industrial está firmemente vinculada a una especie de añoranza de los paraísos (léase pujanza y bienestar) perdidos, en muchas ocasiones con fuertes tintes «necrófilos», que se complementa con un desplazamiento hacia el exterior de las responsabilidades por el declive, interpretado unas veces en claves morales («no se nos reconoce lo mucho que hemos significado históricamente ni lo mucho que hemos dado en otras épocas»), y otras en claves supuestamente económicas o de defensa del «interés nacional» («se abandonan sectores públicos «estratégicos» como el carbón o el acero en beneficio de intereses privados o por políticas industriales tecnológicas»).

El correlato político de tal subcultura es fácil de entrever: la Administración central y su actuación en o para Asturias se convierten en el eje de la opinión pública y de la vida política regionales —que se debaten ante este tema con ayuda de una compleja dialéctica «sucursalismo/reivindicacionismo»—, configurando el caldo de cultivo ideal para la forja frecuente de frentes comunes regionales, a los que no es difícil sumar otras fuerzas subalternas para reclamar «solidariamente» el apoyo de «Madrid» o recordarle sus deudas «morales» con Asturias.

4. Las respuestas al declive

Las posibles respuestas a un proceso de declive en marcha pueden articularse, como ya señalamos, en dos grandes líneas de actuación: su administración (la gestión destinada a reducir los costes de la contracción y el redimensionamiento considerados irreversibles) y su inversión (la actuación «ofensiva» destinada a generar iniciativas

endógenas o captar recursos exógenos que permitan la reactivación o reindustrialización de la región).

En lo referente a la *administración del declive*, es preciso tener muy en cuenta que una condición necesaria para su puesta en marcha —y así evitar la acumulación autoalimentadora del declive—, es el reconocimiento por los actores implicados de la inevitabilidad de un proceso de redimensionamiento. En el caso de Asturias, el actor clave para la constatación y gestión del declive es la Administración central, y ello por una doble razón: en primer lugar porque, como señala Pichierrri (1988a, p. 47), «en el caso de crisis que afecten a grandes corporaciones o a grupos de empresas la intervención pública es casi inevitable», y en segundo lugar, porque en nuestro caso, además, es el propietario de las principales empresas implicadas en la crisis.

Este doble carácter de agente político —y en cuanto tal interesado en la forma de afrontar y distribuir los costes sociales y políticos que el redimensionamiento conlleva— y agente económico —interesado en la racionalización empresarial de las actividades en crisis—, ha hecho que la gestión del declive asturiano por parte de la Administración central se haya visto sometida a ciertas contradicciones. Así, mientras en el caso de la siderurgia su apuesta por un considerable redimensionamiento y una renovación tecnológica y organizativa que mejorara drásticamente la competitividad ha sido decidida, en el caso de la minería su actuación ha tenido y tiene perfiles mucho más difuminados e indecisos.

Tres factores han contribuido al desigual éxito de la administración del declive en estas dos actividades. En primer lugar, en el caso de la siderurgia, y ante la perspectiva de la integración en la CE —dada la competencia y el poder de la Comisión de la CEE para proceder a la racionalización del sector—, el margen de maniobra era escaso, mientras que en el caso de la minería, en cambio, la presión supranacional para la racionalización económica ha sido más difusa hasta ahora, y la peculiar y difícilmente reversible situación de las zonas mineras hacía en este caso pesar más los aspectos políticos y sociales. En segundo lugar, que el grado de deterioro (y por tanto la dificultad de renovación) de la organización empresarial es claramente diferente en un caso y otro (mucho mayor en el caso de Hunosa). Y en tercer lugar, que la actitud de los sindicatos ha sido muy diferente, pues mientras en la siderurgia los sindicatos han llegado finalmente a asumir la necesidad del redimensionamiento y se han comprometido con una mínima voluntad cooperativa con la gestión del mismo, en el

caso de la minería su actitud ha sido y es más bien de resistencia, sobre todo en el caso de CC OO, lo que acentúa decisivamente para la Administración central la relevancia de los costes sociales y políticos de toda medida racionalizadora. Estas tres razones permiten dar cuenta de por qué Ensidesa parece haber afrontado exitosamente la administración de su declive, en claro contraste con la evolución crecientemente negativa de Hunosa (cf. García Blanco y Gutiérrez, 1988a).

Caso aparte es el de la otra actividad industrial de la región inmersa en un pronunciado declive: la construcción naval. En ella, la presencia directa del sector público, con ser importante, es menos significativa que en las otras ramas en declive. Además, la estructura empresarial es claramente diferente, pues está compuesta principalmente de empresas de tamaño medio. Las características del proceso de declive de la construcción naval asturiana, por otra parte, no se apartan mucho de las mostradas por el sector a nivel internacional; es decir, la creciente dificultad para competir en precios en unos mercados crecientemente estandarizados y penetrados por los países de reciente industrialización (cf. Heseler y Kröger, 1984, cap. 2).

Dada esa situación, y en el contexto de la política de reestructuración emprendida por la Administración central a nivel nacional, la fuerte concentración de los astilleros asturianos en la bahía de Gijón ha convertido el proceso de administración del declive en un fenómeno de amplia resonancia local. El dato quizá más característico, desde un punto de vista sociológico, ha sido la determinada oposición a la reestructuración planeada por la Administración por parte de todos los sindicatos a excepción de UGT, que adoptó una estrategia de colaboración desde la llegada del Partido Socialista al poder en Madrid. Esta actitud de resistencia frontal, además, se ha revestido de tonos extremadamente violentos ante la significativa presencia de fracciones sindicales de implantación local y orientación radicalizada, generando una dinámica de confrontación y división que ha condicionado restrictivamente las estrategias gubernamentales y empresariales, además de ralentizar las medidas reestructuradoras. Esta ralentización, unida a la ya de por sí tardía decisión de afrontar seriamente el declive por parte de la Administración central, es muy probable que haya generado un desajuste temporal de la operación reestructuradora, muy significativo para entender el fracaso aparente de la misma. En este sentido, la incapacidad de la nueva empresa surgida del proceso de reestructuración para lograr una cartera de pedidos que permita emplear a su redimensionada plantilla, con los consi-

guientes y recrudescidos conflictos, es una muestra del fracaso de la operación realizada.

Puede decirse, pues, que el proceso de administración del declive emprendido en Asturias ha tenido resultados bien dispares: positivos en lo que se refiere a la siderurgia y negativos en el caso de la minería (donde no ha pasado de implicar un leve redimensionamiento sin ninguna repercusión reestructuradora) y de la construcción naval (donde hubo un significativo redimensionamiento que, sin embargo, no ha sido complementado por una eficaz y eficiente reestructuración empresarial). En esta disparidad de resultados han tenido bastante que ver factores como la posición y papel contradictorios de la Administración central (agente político y empresarial a la vez), el grado de deterioro y significado sociogeográfico de las diferentes empresas afectadas, y las contradictorias y complejas estrategias de los sindicatos, que han dificultado la articulación a escala regional de un modelo cooperativo de administración del declive.

En lo referente a las actuaciones encaminadas no a la gestión o administración del declive sino a su *inversión* —es decir, las políticas de reactivación económica—, éstas han tenido por norte, como parece lógico, una revitalización del tejido empresarial regional interpretada en clave «diversificadora».

El amplio inventario de políticas de renovación regional puesto en marcha por las Administraciones central (Lafuente y Pérez Simarro, 1988) y autónoma (Arias y Vázquez, 1988) no ha sido capaz, sin embargo, de generar una significativa revitalización de la vida económica e industrial de la región. Dejando a un lado las ineficacias que pueda generar lo abigarrado (y a veces hasta redundante y contradictorio) de estos instrumentos y sus posibles limitaciones debidas a los «umbrales operativos», parece claro que hay una serie de razones claves para entender los escasos resultados logrados en el terreno de la reindustrialización:

a) El conjunto de las medidas destinadas a atraer recursos (materiales y no materiales) exógenos o evitar que los existentes en la región no la abandonen, no pueden lograr, a lo sumo, más que reducir las fuertes desventajas comparativas que en términos de localización industrial arrastra Asturias (Fernández, 1988), teniendo en cuenta, además, que ello no significa sino entrar en una «carrera» en la que se encuentran compitiendo (en muchos casos con clara ventaja de partida y superiores gamas de incentivos) otras muchas

b) Que las políticas destinadas a promover nuevas actividades y a favorecer el dinamismo de pequeñas empresas se tropiezan con el grave e insalvable problema de la escasez de «recursos empresariales» endógenos, resultado del pasado reciente de la región. En este sentido, además, las grandes empresas públicas regionales, pese a contar entre sus filas con técnicos y directivos con alto grado de cualificación y experiencia empresarial, se muestran incapaces de servir como una «cantera de empresarios». Al respecto, la orientación «cosmopolita» (Pichierri, 1988b) de los más dinámicos y emprendedores de entre tales técnicos y directivos, o bien la fuerte identificación con la actividad desempeñada entre los más «localistamente» orientados (Pichierri, 1988b, pp. 38 y 39), representan obstáculos decisivos para que de tales empresas surjan agentes innovadores de tipo «local», que como se ha visto en otros casos —véase la referencia que hace Pichierri (1988b, p. 45) al papel que han jugado al respecto las grandes empresas en regiones como Lorena y Piamonte— son la principal fuente de renovación empresarial e industrial de una región en declive.

5. Algunas consideraciones finales

El Principado de Asturias es un tipo de RID con una configuración particularmente problemática, que la convierte en uno de los territorios de la CEE en los que la gravedad y la permanencia de la situación de declive son más acusados. El análisis sociológico permite complementar la comprensión del proceso de declive de este territorio ofrecido desde una perspectiva exclusivamente económica. Ampliar el análisis a la configuración de los actores económicos y sus relaciones ayuda a comprender mejor el grado en que los procesos de declive son dependientes de factores internos a un territorio y no sólo de cambios en su entorno. En este sentido, las siguientes consideraciones nos permiten insistir en los rasgos básicos del caso asturiano y lo sitúan en una perspectiva de consideración comparativa más general:

a) La escasa capacidad de los actores regionales relevantes para integrar esfuerzos de cara a reaccionar eficazmente ante el declive económico representa el principal déficit cultural e institucional que rodea al sistema económico regional. Esa incapacidad contribuye a

orientar a esos actores hacia conductas que, en la historia reciente de Asturias, han servido para defender sus industrias básicas: el recurso a la Administración central para atenuar un proceso de decadencia empresarial.

b) Las estrategias básicamente defensivas de los actores regionales han retrasado tanto el diagnóstico como la solución de los procesos de declive. Las frecuentes reacciones de «frentes comunes regionales o locales», generalmente liderados por los sindicatos, han hecho que sólo en el caso de la siderurgia las medidas reestructuradoras hayan tenido relativo éxito, y en gran medida debido a la presencia de un agente exógeno como la CEE.

c) Este tipo de estrategias se ve acompañada y reforzada por una cultura industrial y política que cabría tipificar como *fatalismo dependiente*, que, a su vez, favorece una orientación *redistributiva* de los principales grupos de interés localizados en las actividades declinantes y que frena toda política de reasignación de recursos, indispensable para iniciar cualquier proceso de renovación económica endógena.

d) La Administración autónoma ha resultado incapaz de convertirse en agente político integrador. Las iniciativas regionales «solidarias» no han pasado de funcionar de manera puntual y han estado motivadas por acciones u omisiones de la Administración central percibidas como agravios para la región. La incapacidad del gobierno autónomo para integrar los intereses regionales ha tenido efectos particularmente negativos en su relación con la Administración central al enfrentar la gestión de los sectores en declive; la incapacidad de aquél para actuar como representante a largo plazo ha impedido el intercambio político necesario entre gobierno regional y gobierno central.

e) Las estrategias de inversión del declive, descontando el hándicap de las desventajas comparativas de localización, han chocado con tres tipos de dificultades: por un lado, la orientación esencialmente «reestructuradora» y no «reindustrializadora» que ha guiado la política industrial del sector público bajo el mandato socialista: por otro lado, y principalmente, con el déficit crónico de «empresarialidad» endógena que hace que los instrumentos de promoción que actúan por la vía de «crear mejores condiciones» para la actividad empresarial apenas tengan resultados positivos; y finalmente, por la «juventud» de las políticas regionales, que las sitúa en una etapa en las que su orientación es más «paramétrica» que «estratégica».

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arias, Angel M., y Vázquez, Juan A. (1988), «Asturias: crisis y declive industrial», *Economía Industrial*, núm. 263, pp. 35-50.
- Atlan, Henri (1979), *Entre le cristal et la fumée. Essai sur l'organisation du vivant*, París, Seuil.
- Banco de Bilbao (1988), *Renta nacional de España y su distribución: 1985*, Madrid, Banco de Bilbao.
- Becattini, Giacomo (1987), «Introduzione» a Giacomo Becattini (comp.), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bolonia, Il Mulino.
- Cuadrado, Juan R. (1988), «Tendencias económico-regionales antes y después de la crisis en España», *Papeles de Economía Española*, núm. 34, 1988, pp. 17-61.
- Doeringer, Peter et al. (1987), *Invisible factors in local economic development*, Nueva York, Oxford University Press.
- Dyson, Kenneth y Wilks, Stephen (1983), *Industrial crisis*, Oxford, Martin Robertson.
- Fernández, Víctor (1988), *Determinantes de la localización de las empresas industriales en España*, Madrid, Ministerio de Industria.
- García Blanco, José M., y Gutiérrez, Rodolfo (1988a), «El declive industrial en las cuencas mineras asturianas», *Abaco*, núm. 4, pp. 51-62.
- García Blanco, José M., y Gutiérrez, Rodolfo (1988b), «La sociedad» en *Historia de Asturias. Edad contemporánea III: El franquismo y la transición democrática*, Salinas, Ayalga, pp. 145-197.
- Heseler, Heiner y Kröger, Hans J., (comps.) (1984), «*Stell Dir vor, die Werften gehörn uns...*» *Krise des Schiffbau oder Krise der Politik*, Hamburgo, VSA.
- Hirschman, Albert (1970), *Exit, voice and loyalty. Responses to decline in firms, Organizations and states*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Lafuente, Alberto y Pérez Simarro, Ramón (1988), «Balance y perspectivas de las ZUR», *Papeles de Economía Española*, núm. 35, pp. 219-234.
- Luhmann, Niklas (1984), *Soziale Systeme*, Francfort, Suhrkamp.
- (1987), «Die Differenzierung von Politik und Wirtschaft und ihre gesellschaftlichen Grundlagen», en *Soziologische Aufklärung*, Opladen, Westdeutscher.
- (1988), «Grenzenn der Steuerung», en *Die Wirtschaft der Gessellschaft*, Francfort, Suhrkamp.
- Marshall, Alfred (1927), *Industry and trade*, 3.ª ed., Londres, MacMillan.
- Ojeda, Germán y Vázquez, Juan A. (1988), «La economía», en *Historia de Asturias. Edad contemporánea III: El franquismo y la transición democrática*, Salinas, Ayalga, pp. 91-143.
- Olson, Mancur (1982), *The rise and decline of nations*, New Haven, Conneticut, Yale University Press.
- (1984), «Las causas del auge y caída de las naciones», *Papeles de Economía Española*, núm. 21, pp. 437-447.

- Parsons, Talcott (1973), «Culture and social system revisited», en L. Schneider y Ch. Bonjean (comps.), *The idea of culture in the social sciences*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pérez Díaz, Víctor (1985), «Gobernabilidad y mesogobiernos: Autonomías regionales y neocorporatismo en España», *Papeles de Economía Española*, núm. 21, pp. 41-76.
- Pichierri, Angelo (1986), «Il declino industriale», edición al cuidado de Pichierri, *Il declino industriale: Il contributo delle scienze sociali alla diagnosi e alla definizione di strategia di risposta*, Turín, Rosenberg & Sellier, pp. 7-44.
- (1988a), «Diagnóstico y estrategia en el declive de la industria siderúrgica europea», *Abaco*, núm. 4, pp. 32-50.
- (1988b), *La gestione política del declino industriale regionale. Uno studio comparativo su Genova e Brema*, Turín, mimeografiado.
- Quevit, Michel (1987), «Rapport general» en *Mutations industrielles et changement culturel*, Mons, Bélgica, Régions Européennes de Tradition Industrielle, Troisième Conférence Internationale.
- Sáenz de Buruaga, Gonzalo (1988), «Ayudas y política regional», *Economía Industrial*, núm. 259, pp. 93-102.
- Sabel, Charles (1986), *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, New Jersey, Basic Books.
- (1988), «La flessibilità industriale in una prospettiva storico-comparativa: Alcuni esempi tedeschi e americani», edición al cuidado de Marino Regini, *La sfida della flessibilità*, Milán, Franco Angeli, pp. 41-45.
- Steiner, Michael (1985), «Old industrial areas: a theoretical approach», *Urban Studies*, vol. 22, pp. 387-398.
- Trigilia, Carlo (1987), «Desarrollo de la pequeña empresa y subculturas políticas en Italia», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 38, pp. 93-117.
- Willke, Helmut (1987), «Strategien der intervention in autonome systeme», en Dirk Baecker (comp.), *Theorie als passion. Niklas Luhman zum 60. Geburtstag*, Francfort, Suhrkamp.

Resumen. La sociología, tanto la industrial y del trabajo como la de las organizaciones, ha dedicado escasa atención al tema del declive de las organizaciones industriales y de las áreas de antigua industrialización. En España, donde este fenómeno tiene particular relevancia en varias regiones, tal déficit de atención es más acentuado. Ello contrasta con la atención dedicada al tema por la economía, tanto desde una perspectiva positiva como normativa.

Las explicaciones económicas del declive regional más extendidas entre los economistas ponen el acento en los aspectos endógenos como «causantes» de la transformación de áreas de tradición industrial de prósperas en declinantes. Tal proceso de declive procedería, según tales explicaciones, de una entrada de dichas regiones en la fase de «madurez de su ciclo vital», un estadio evolutivo caracterizado por las inflexibilidades de oferta y la pérdida de capacidad innovadora.

La sociología ha hecho algunas aportaciones teóricas relevantes al análisis del declive industrial, y tiene, por tanto, un papel que jugar en el marco de esas explicaciones, tal y como intentaremos mostrar con referencias al caso de Asturias; atendiendo especialmente al significado de la acción colectiva de los principales grupos de interés y a las subculturas industriales y políticas.

Abstract. Neither industrial and work sociology nor that of organizations has devoted much attention to the subject of the decline of industrial organizations and the areas of antique industrialization. In Spain where this phenomenon acquires particular relevance in certain regions, this lack of attention is even more significant. It contrasts with the importance conferred it by economics, from both a positive and a normative perspective.

Economists' generally adhered to explanations for regional decline emphasize endogenous aspects as the «originators» of the transformation of areas of prosperous industrial tradition into declining ones. This process of decline, is the result, according to these explanations, of the appearance in these regions of a phase of the «maturity of its vital force», an evolvable state characterized by the inflexibility of supply and the loss of innovative capacity.

Sociology has made some relevant theoretical contributions to the analysis of industrial decline, and therefore has a role to play within the framework of these explanations as we shall try to prove with references to the case of Asturias; focusing especially on the principal groups of interest and the industrial and political subcultures.

NOVEDADES

COLECCION ECONOMIA DEL TRABAJO

MAURICE, M., SELLIER, F., SILVESTRE, J. J.
POLITICA DE EDUCACION Y
ORGANIZACION INDUSTRIAL EN FRANCIA
Y ALEMANIA. Aproximación a un análisis
societal

EL MERCADO DE TRABAJO Y LA
ESTRUCTURA SALARIAL
Compilación de
ALBERTO MEIXIDE

WEBER, HENRI
EL PARTIDO DE LOS PATRONOS.
EL CNPF (1946-1986)

LA ECONOMIA DEL SISTEMA DE
PENSIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL
Compilación de
MIGUEL A. LOPEZ GARCIA

LA ORGANIZACION DE LOS GRUPOS DE
INTERES EN EUROPA OCCIDENTAL.
El pluralismo, el corporativismo y la
transformación de la política
Compilación de
SUZANNE BERGER

GERSHUNY, J. I. y MILES, I. D.
LA NUEVA ECONOMIA DE SERVICIOS. La
transformación del empleo en las sociedades
industriales

MARKOVITS, ANDREI S.
LA POLITICA DE LOS SINDICATOS EN
ALEMANIA OCCIDENTAL. Estrategias de
clase y representación de intereses durante
el crecimiento y la crisis

RELACIONES INDUSTRIALES EN GRAN
BRETAÑA
Compilación de
GEORGE SAYERS BAIN

LECTURAS SOBRE EL MERCADO DE
TRABAJO EN LA R.F.A.
Compilación de
WERNER SENGENBERGER

Tomo I. Mercado de trabajo, ocupación y
desempleo

Tomo II. Políticas de mercado de trabajo y
empleo

LOS MERCADOS INTERNOS DE TRABAJO
Compilación de
PAUL OSTERMAN

KERN, HORST y SCHUMANN, MICHAEL.
EL FIN DE LA DIVISION DEL TRABAJO.
Racionalización en la producción industrial

DORE, RONALD
FABRICA BRITANICA, FABRICA JAPONESA.
Los orígenes de la diversidad nacional de
relaciones laborales

BURAWOY, MICHAEL
EL CONSENTIMIENTO EN LA PRODUCCION

STRATH, BO
LA POLITICA DE DESINDUSTRIALIZACION.
La contracción de la industria de
construcción naval en Europa Occidental

CROUCH COLIN, y PIZZORNO, ALEXANDRO
EL RESURGIMIENTO DEL CONFLICTO DE
CLASES EN EUROPA OCCIDENTAL A
PARTIR DE 1968. Vol. I

BATSTONE, FERNER, y TERRY
RELACIONES INDUSTRIALES Y
ESTRATEGIAS DE GESTION
EN LAS EMPRESAS PUBLICAS
DE COMUNICACIONES

GÖSTA REHN
ENSAYOS SOBRE POLITICA DE EMPLEO
ACTIVA

SISSON, KEITH
LOS EMPRESARIOS Y LA NEGOCIACION
COLECTIVA. Un estudio internacional
comparado

Del 14-D al sindicalismo de los años noventa

Una aproximación a la política de los sindicatos en España

Jacint Jordana *

Introducción ¹

Los efectos de la huelga general del 14 de diciembre de 1988 se extendieron más allá de los ámbitos sociales y políticos sobre los que pretendían incidir los sindicatos. Una de sus consecuencias fue el amplio debate provocado sobre el papel de los sindicatos en la sociedad española actual. Crisis de modelos, rupturas históricas, finales de etapas, etc. fueron algunos de los argumentos más reiterados en los diversos medios de comunicación, junto con exposiciones —a veces antagónicas— sobre al futuro de las relaciones entre los agentes sociales, el papel de los partidos y la reformulación del Estado de bienestar. No hay duda de que, entre otras cosas, la huelga supuso una gran conmoción social y, como tal, una incógnita a desentrañar por los analistas políticos y los científicos sociales.

No es nuestra intención en estas páginas analizar las causas y los elementos desencadenantes de tal movilización, sino extraer elementos de la situación provocada, para analizar, en una primera parte, el proceso de negociación que se produjo y las posiciones de los distintos agentes implicados; y en una segunda, la evolución que en el futuro pueden seguir las relaciones entre los agentes señalados. Dada la permanente importancia que desde los inicios de la transición tiene para el sindicalismo español su intervención política, que

* Jacint Jordana es profesor del Departamento de Derecho Constitucional y Ciencia Política en la Universidad de Barcelona.

¹ Este artículo tiene su origen en una breve comunicación presentada en las *Primeras Jornadas Universitarias Barcelona-Toulouse*, celebradas en Barcelona los días 2 y 3 de marzo de 1989. El autor agradece los interesantes y sensatos comentarios realizados por P. Carrasquer y F. Ovejero al borrador inicial.



MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
Centro de Publicaciones

se vio revalidada —aunque de forma distinta— por los objetivos de la movilización del 14-D, el artículo se propone profundizar en las posibilidades y limitaciones de esta intervención.

Así, el objeto de la primera parte es el análisis de la negociación posterior al 14-D y de las consecuencias que de su resultado se derivaron para los sindicatos, junto con una aproximación a las estrategias sindicales de los últimos años respecto al gobierno —la parte más destacada de su relación con el sistema político en general. En la segunda parte del artículo, de forma conjetural, mediante un análisis de las estrategias posibles a sindicatos y gobierno, se discuten las relaciones entre ambos en los escenarios más probables en que se puede desenvolver el sindicalismo español durante los próximos años, y cómo estos distintos escenarios pueden influir de una u otra forma en la evolución del modelo de sindicalismo existente en España.

El artículo se limita a analizar las estrategias derivadas de la interacción entre sindicatos y gobierno —resumiendo en éste, por necesidades de exposición, a la Administración en su conjunto—, y en especial las que se centran en la llamada «concertación», el proceso encaminado generalmente a la realización de acuerdos, con intercambios sustantivos de prestaciones, entre las partes²; acuerdos que suelen generar paralelamente un proceso de legitimación de los agentes sociales implicados, debido a los aspectos de integración social que incorporan³.

² La amplitud del concepto es manifiesta, como reconoce G. Spyropoulos (en «¿Qué porvenir tiene la concertación social?», *Trabajo y Sociedad*, vol. 12, núm. 3, septiembre de 1987, p. 504), «La concertación social [...] remite a una amplia gama de posibilidades que pueden ir desde la simple presencia de un estado de ánimo, de un deseo de concertar a diversos niveles (el *animus* de la concertación), hasta la existencia de estructuras específicas de concertación, es decir, hasta desembocar en forma de acuerdos o de pactos sociales».

³ Este es el campo de las interpretaciones neocorporativistas, como puede verse en los trabajos recopilados por S. Berger, *La organización de los grupos de intereses en Europa occidental*, Madrid, MTSS, 1988; P. Schmitter y G. Lehbruch (comps.), *Trends toward corporatist intermediation*, Londres, Sage, 1979; G. Lehbruch y P. Schmitter (comps.), *Patterns of corporatist policy-making*, Londres, Sage, 1982; y los números monográficos sobre el tema de *Papers* (núm. 24, 1984) y *REIS* (núm. 30, 1985). Para una aportación más reciente sobre la crisis de este enfoque, véase Ph. Schmitter, «Corporatism is Dead! Long live corporatism!», *Gouvernement & Opposition*, vol. 24, 1989.

I Parte: La experiencia reciente y el impacto del 14-D en las estrategias sindicales

Un punto de inflexión

Se hace difícil conceptualizar los sucesos acaecidos durante los últimos meses de 1988 como el final de un modelo, debido a que el sindicalismo español durante la transición y la crisis desarrolló unas líneas poco estables de comportamiento⁴. La crisis de afiliación que se produjo desde 1979 mantuvo a los sindicatos con unos recursos muy escasos durante todo el período de crisis económica; ello condujo a un exiguo —y decreciente— poder contractual en las empresas, junto a un estancamiento de sus estructuras organizativas⁵. Esta situación fue especialmente negativa para los sindicatos: recién salidos de la dictadura, su actividad en una democracia liberal era en muchos aspectos radicalmente distinta y, por la larga duración del franquismo, su experiencia democrática anterior era casi nula. En el momento clave para que los sindicatos se expandieran y consolidaran, su manifiesta debilidad les obligó a realizar adaptaciones continuadas a la evolución de los contextos, con estrategias poco consistentes —muchas sólo proclamadas—, centrándose realmente en el objetivo de garantizar su supervivencia.

Las organizaciones sindicales han mantenido una destacada actividad política durante los años de la transición a la democracia en España, centrada básicamente en su intervención —u oposición— en acuerdos centralizados con el gobierno y la patronal. A lo largo de estos años, a pesar de su debilidad, los sindicatos seguían manteniendo un elevado control sobre una variable clave de la evolución

⁴ Sobre el sindicalismo español durante la transición, véanse, entre otros, los artículos de R. Fishman, «El movimiento obrero en la transición: objetivos políticos y organizativos», en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 26, 1984 y «Labor and the return of democracy to Spain», *Working Paper* 118, Kellogg Institute, 1989; de F. Miguélez, «Sindicalismo y conflicto social en la España de la transición», *Mientras Tanto*, núm. 24, 1985, y de J. M. Zufiaur, «El sindicalismo español entre la transición y la crisis», *Papeles de Economía Española*, núm. 22, 1985. Para una aproximación teórica a las tensiones sindicales en contextos de transición a la democracia, véase J. Samuel Valenzuela, «Labor movements in transitions to democracy. A framework for analysis», *Comparative Politics*, vol. 22, 1989.

⁵ B. Aguilar y J. Jordana, «Les associacions d'interessos durant la transició a la democràcia a Espanya», en prensa, *L'Avent*, 1990.

económica: el crecimiento salarial. No obstante, un indicador de tal debilidad era la ausencia de control sindical sobre el resto de los elementos destacados de las relaciones laborales, tanto en las empresas como en los derivados de la intervención estatal.

Sin detallar las evoluciones seguidas y los cambios tácticos, el eje central de la estrategia sindical con el gobierno y las organizaciones empresariales (desde 1979 hasta 1985, aunque con diferencias entre UGT y CC OO) fue realizar acuerdos en los que a cambio de un control del crecimiento salarial, obtuvieran una intervención en otros aspectos del mercado de trabajo y de las relaciones laborales. Dada su debilidad, difícilmente podían obtener estas reivindicaciones directamente, mediante una mayor presión. Adicionalmente, los acuerdos garantizaban su supervivencia, sin afrontar un mayor desgaste. No obstante, frecuentemente en el trasfondo de estas estrategias había actitudes oportunistas, sin una visión clara de las dependencias que generaban; o bien creencias sesgadas, que esperaban confiadamente la resolución de los problemas propios por manos ajenas. Ello empezó a hacerse cada vez más evidente a partir de la entrada del PSOE en el gobierno.

Los diversos pactos realizados en el Estado español desde la instauración de la democracia fueron en gran parte resultado de circunstancias políticas coyunturales, como lo muestran sus fórmulas cambiantes⁶; en general, los sindicatos participantes aceptaban limitaciones salariales, y obtenían como contrapartida medidas encaminadas a reducir el impacto de la crisis sobre los trabajadores, así como diversas formas de participación institucional, ayudas a las organizaciones y compromisos para el desarrollo de la legislación sobre relaciones laborales. Sin embargo, muchas de las cláusulas de los acuerdos no se vieron cumplidas, especialmente por parte de la Administración, y la participación institucional de los sindicatos se mostró vacía de contenidos, sin una capacidad de intervención real en los organismos en que participaba. Como resultado, los sindicatos permanecían muy debilitados, con una afiliación muy escasa y estancada, siendo cada vez más dependientes de las subvenciones estatales. Además, las esperanzas de que un gobierno socialista ayu-

⁶ Para una síntesis sobre los diversos acuerdos realizados, véase, entre otros, J. Roca, «Neo-corporatism in Post-Franco Spain» y V. Pérez Díaz, «Economic policies and social pacts in Spain during the transition», en I. Scholten, (comp.), *Political stability and neo-corporatism*, Londres, Sage, 1987; y L. E. de la Villa y J. A. Sagardoy, «La concertación social en España», en *Trabajo y Sociedad*, vol. 12, septiembre de 1987.

daría a transformar la situación sindical, por las que UGT apoyó hasta 1985-86 este tipo de acuerdos, se vieron frustradas repetidamente por la evolución de su política económica.

Definitivamente a partir de 1986, las organizaciones sindicales se opusieron a la lógica de los acuerdos anteriores, que además de lo señalado, habían estado muy influenciados por la política de la transición. Por otra parte, también gobierno y empresarios perdieron parcialmente su interés en realizar acuerdos, debido a que la creciente recuperación económica hacía menos crucial la variable salarial que en años anteriores. Como resultado, mientras los excedentes empresariales se recuperaban ampliamente y los indicadores macroeconómicos presentaban mejoras significativas, los sindicatos se encontraban durante los años 1986-88 con una escasa capacidad de intervención social, aumentando muy levemente su afiliación, muy dependientes de los canales de financiación estatales, y aunque presentes en las grandes y medianas empresas, disponían de una escasa capacidad contractual⁷. Todos estos factores presagiaban la necesidad de una respuesta de las organizaciones sindicales para intentar salir del círculo vicioso en el que se encontraban, si deseaban seguir siendo organizaciones autónomas.

En este contexto, la política gubernamental frente a los sindicatos pretendía —considerando la debilidad de estos— mantener la lógica de los acuerdos anteriores, o bien controlar a los sindicatos en la situación de dependencia en que se encontraban, con una efectividad limitada. Dada la creencia del gobierno sobre la debilidad sindical, éste imponía medidas encaminadas a flexibilizar cada vez más el mercado de trabajo, considerando que no encontraría una oposición infranqueable. Así, fue la confluencia de la ofensiva gubernamental y la leve recuperación sindical, junto con la extensión de las expectativas de crecimiento económico, lo que condujo a una estrategia sindical de oposición a la política del gobierno, que desencadenó, como punto culminante, la huelga general.

Por estos motivos, puede señalarse que la huelga general del 14 de diciembre —por su planteamiento y su amplitud—, y el clima en que se desarrollaron sus efectos, fue un punto de inflexión en la evolución de las organizaciones sindicales, por ser el primer resultado «espectacular» de la nueva orientación estratégica iniciada dos

⁷ Sobre el comportamiento sindical en este período, véase A. Lope, J. Jordana y P. Carrasquer, «La nova etapa de l'acció sindical a Espanya: Transformacions laborals i canvis estratègics», *Papers*, núm. 32, 1989.

años antes. Con posterioridad, los sindicatos ya no sintieron la amenaza de volver a la situación de debilidad anterior y, por tanto, para ellos pudo ser el inicio de unas estrategias menos defensivas, aunque también más conscientes de sus posibles efectos y limitaciones. Cabe añadir que el contexto económico permitía a los sindicatos un mayor margen de maniobra para definir sus objetivos estratégicos, planteando con mayores perspectivas sus posibilidades de actuación.

Una interpretación esquemática de los hechos

Sin entrar en los detalles que múltiples crónicas periodísticas ya contaron desde diversos enfoques, podemos caracterizar el enfrentamiento entre el gobierno socialista y los sindicatos desde un punto de vista histórico, destacando un factor fundamental: el paulatino y creciente enfrentamiento —especialmente a partir del año 1986— entre el PSOE y la UGT, debido tanto a un conflicto de intereses en el campo económico y laboral entre ambas partes, como a una pugna por conseguir una mayor autonomía política, objetivo que por parte de UGT era considerado como necesario para conseguir un mayor fortalecimiento, especialmente en las empresas, su base natural de representación. En esta situación, UGT contaba con el apoyo de CC OO, enfrentada en solitario al gobierno socialista desde 1983, y con un reequilibrio de sus corrientes internas —a partir de 1985— que le permitía una intervención política más decidida y autónoma.

Como detonante, una situación de creciente auge económico desde 1986, junto con un también creciente proceso de polarización social, en el cual los resultados económicos sólo benefician a una parte de la sociedad. Favorecían la situación de conflicto una política gubernamental encaminada a consolidar este modelo de crecimiento económico⁸, con una protección social dedicada sólo a evitar graves tensiones sociales. Basado en una extensión de la flexibilidad laboral no pactada, este modelo amenazaba las posibilidades de expansión de los sindicatos, y apostando por el fomento de los beneficios em-

⁸ Sobre la política económica y social del gobierno socialista, véase G. Rodríguez Cabrero, «La política social en España: realidades y tendencias», en R. Muñoz (comp.), *Crisis y futuro del Estado de bienestar*, Madrid, Alianza, 1989; y J. González Calvet, «La liberalización como estrategia socialdemócrata», *Mientras Tanto*, 38, Barcelona, 1989.

presariales, no pretendía una solución socialdemócrata clásica⁹, de redistribución aplazada de rentas¹⁰.

Así, los sindicatos, con una unidad de acción «política» desde principios de 1988, pudieron instrumentalizar y aglutinar una oposición ante las desigualdades que estaba generando el desarrollo económico, señalando como prioritarias unas reivindicaciones que no eran propias de los sectores que directamente representaban, sino de los sectores más marginados de la sociedad. Pero indirectamente, los sindicatos también recogían las aspiraciones y los resentimientos de amplios sectores de la sociedad, especialmente de la inmensa mayoría de los trabajadores, más allá de su reducida implantación sindical, sobre la necesidad de un cambio en el modelo de crecimiento económico. En su conjunto, ello generó entre estos sectores una identidad social de oposición a la situación económica existente, encabezada y protagonizada directamente por los propios sindicatos¹¹, pero escasamente articulada políticamente por ellos o por partidos afines.

Dejando aparte los precarios resultados políticos de la huelga, la situación creada no dejó de provocar en los sindicatos algunas ventajas tangibles para sus organizaciones y sus objetivos en el campo laboral. Aunque aún es precipitado realizar un balance completo, resultados como una mayor cohesión organizativa, un aumento de la capacidad de presión en las empresas, más intensidad en el apoyo

⁹ Para un análisis de la estrategia política del gobierno socialista, véase D. Share, «Dilemmas of social democracy in the 1980s. The Spanish Socialist Workers Party in comparative perspective», *Comparative Political Studies*, vol. 21, 1988.

¹⁰ En el sentido que analiza A. Przeworski (*Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid, Alianza, 1989) las relaciones cooperativas entre trabajadores y capitalistas: «los trabajadores aceptan unos niveles salariales para la legitimación mientras amenazan con la militancia y los capitalistas aumentan las inversiones sobre beneficios mientras amenazan con aumentar el consumo (reduciendo la inversión y, por tanto, el producto futuro...) la naturaleza de suma y sigue del sistema capitalista no hace por sí mismo que el juego entre asalariados y capitalistas sea cooperativo. Si y sólo si los asalariados obtienen parte del aumento, se puede esperar razonablemente que no sigan la estrategia no cooperativa...» (p. 181).

¹¹ No se trataba sólo de un conflicto puntual a corto plazo para la distribución, sino que los sindicatos también se implicaron en la definición de objetivos a largo plazo sobre la regulación del crecimiento económico y sus efectos. Sin embargo, para éstos el principal resultado fue precisamente la creación de solidaridad, como parte de un proceso de formación de identidad colectiva (Cf. A. Pizzorno, «Political exchange and collective identity in industrial conflict», en C. Crouch y A. Pizzorno, *The resurgence of industrial conflict in Western Europe since 1968*, vol. 2, Londres, Macmillan Press, 1978).

de los trabajadores —con un aumento de la afiliación— y mejores resultados en la negociación colectiva, fueron —entre otros— el producto de la huelga general durante los meses siguientes a ésta, contribuyendo posiblemente a obtener en los próximos años algunos de los objetivos que los sindicatos se proponen en el terreno político¹². Además, junto con la unidad de acción sindical, ello condujo a un cambio significativo en la correlación de fuerzas entre sindicatos y empresarios, llevando a la CEOE a modificar su estrategia en la negociación colectiva de 1989 (centrándola en temas salariales, para no ceder en otros aspectos), y a que un líder sindical valorase que «1989 había sido la mejor campaña de negociación colectiva de todo el período democrático»¹³.

Los escenarios en juego

Para comprender mejor el conflicto entre gobierno y sindicatos que llevó a la huelga general, así como el proceso de negociación posterior, presentamos una formalización de las distintas posiciones existentes¹⁴. Consideramos dos estrategias distintas para cada agente (ceder / no ceder) y cuatro posibles escenarios, derivados de las cuatro combinaciones que se pueden producir entre las estrategias de los agentes. Existían muchos elementos por ambas partes que se sumaron para acrecentar el enfrentamiento, pero consideramos que el elemento central era una valoración opuesta sobre el modelo de desarrollo económico que se impulsaba en España desde principios

¹² Esta dinámica —si continúa— puede estimular una mayor identificación con los problemas políticos generales en las empresas, vinculándose a los grandes problemas de las relaciones laborales (transformaciones productivas, gestión de la flexibilidad, cambios generacionales, estructuras retributivas...), actualmente existentes. Para un análisis de experiencias en torno a estas cuestiones véase Ch. Sabel, *Trabajo y política*, Madrid, MTSS, 1985. Sobre los mecanismos de articulación entre problemas, organizaciones y motivaciones en el mundo del trabajo, véase R. Sainsaulieu, *L'identité au travail*, París, Presses de la FNSP, 1985.

¹³ A. Moreno (CC OO), en «Los sindicatos en la sociedad industrial desarrollada». Seminario UCM-El Escorial, julio de 1989.

¹⁴ La formalización sólo se refiere al plano explicativo de las estrategias orientadas a la acción, utilizando el supuesto de racionalidad como guía para interpretar los hechos, no para señalar que éstos sean racionales. Se trata de disponer de un marco de referencia para analizar la incidencia de las diversas condiciones que influyeron en el proceso de negociación, así como sobre las organizaciones e instituciones implicadas. Y paralelamente, poder establecer hipótesis sobre cómo se modifican las preferencias de los agentes en conflicto.

de la década de los ochenta, así como sobre la política económica a la que este modelo se vinculaba.

En el enfrentamiento que dio lugar a la huelga general del 14-D, sindicatos y gobierno sintetizaron sus intereses divergentes. Para los sindicatos, se trataba de conseguir un cambio importante en la política social del gobierno socialista, que de alguna forma confirmase el compromiso socialdemócrata de asegurar el reparto aplazado de los beneficios del crecimiento económico a los trabajadores. Evidentemente, otros objetivos, como un cambio en la política económica, la posibilidad de una mayor intervención sindical, o el control de organismos de la Administración también estaban entre los deseos sindicales, pero como metas a alcanzar a lo largo de un proceso de negociación más extenso¹⁵. El gobierno deseaba una legitimación por parte de los sindicatos de su política global, pero seguramente consideraba que esta legitimación se conseguiría como un subproducto de la negociación y el acuerdo consiguiente, en el que su objetivo básico era conseguir un compromiso sindical para limitar sus reivindicaciones salariales¹⁶. El gobierno creía peligroso un fuerte aumento de los salarios, dados sus efectos sobre el crecimiento de la demanda interna y la posibilidad de disparar la inflación, lo que reduciría las expectativas de crecimiento económico.

Una vez identificado el objetivo básico de cada agente en el conflicto analizado, podemos definir los distintos escenarios que podrían alcanzarse al final de las negociaciones, considerando las estrategias de cesión (C) o no cesión (NC) de gobierno y sindicatos en su respectivo objetivo básico.

A) *Enfrentamiento (NC, NC)*. En esta situación no se produce ningún acuerdo entre las partes, ya que el gobierno no admite un

¹⁵ Como una muestra de las opiniones sindicales sobre la política del gobierno socialista, véase CERES (CONC), «Valoración económica y social de la política del PSOE», *Circular Informativa* 9/88; y J. A. Saracibar, «Las razones que se quieren ocultar», *El País*, 13-12-88.

¹⁶ Como señala una circular interna del PSOE «[...] las centrales sindicales han rechazado durante más de un año una oferta reiterada del gobierno socialista para negociar sobre todos los aspectos de la política económica y social [...] la huelga general es profundamente negativa para España, para los trabajadores y para el proyecto de cambio progresista de nuestra sociedad», (PSOE, Comisión Ejecutiva Federal, Circular núm. 6, 23-11-88). Por otra parte, las propuestas del gobierno para que la CEOE participase en la negociación con los sindicatos (véase *El País*, 16-12-88 y 10-1-89) tenían la finalidad encubierta de introducir compromisos salariales entre las materias a negociar.

cambio significativo en su política social, y los sindicatos no aceptan limitar sus reivindicaciones salariales.

B) *Acuerdo parcial* (C, C). Se produce un acuerdo en el que el gobierno cede en su política social y los sindicatos se comprometen en limitar el crecimiento de los salarios.

C) *Cede gobierno* (C, NC). Esta era la situación deseada por los sindicatos. Conseguir un cambio en la política social del gobierno sin realizar ningún compromiso sobre el crecimiento salarial, como baza a negociar posteriormente.

D) *Ceden sindicatos* (NC, C). Era la situación preferida del gobierno. Obtener un acuerdo sobre el crecimiento de los salarios, alterando lo más levemente posible su política económica y social.

El orden de las preferencias y el fracaso de la negociación

En la lógica del enfrentamiento y las negociaciones de los sindicatos con el gobierno, pueden caracterizarse dos situaciones sucesivas durante el período que se extiende desde la preparación de la huelga a los tres meses de conversaciones que siguieron a ésta. En un primer momento, hasta pocas semanas después de la realización de la huelga, para los sindicatos, su orden de preferencias era claro: anteponían una «rendición» del gobierno a la realización de un acuerdo parcial, con mutuas concesiones entre las partes; mientras que para el gobierno era preferible un «hundimiento» sindical —fracaso de la huelga, o consecuencias incontroladas— a un acuerdo negociado, con concesiones efectivas. Además, para ambos, era preferible mantener el enfrentamiento a ceder en sus objetivos. Debido a sus convicciones previas y a sus distintas percepciones subjetivas de la situación, la actitud de las dos partes era de mantenerse firme en su posición si el otro cedía, aprovechándose de la situación resultante¹⁷.

Formalmente, si ordenamos las preferencias del gobierno y de los sindicatos sobre los posibles escenarios (señalados en el apartado anterior), dadas sus dos estrategias simples (C: Ceder; NC: No ce-

¹⁷ Las afirmaciones contenidas en este párrafo, sobre las que se elabora una formalización de la ordenación de preferencias de gobierno y sindicatos, están basadas en las abundantes declaraciones de políticos y sindicalistas entre noviembre de 1988 y enero de 1989. Señalamos como ejemplo dos entrevistas muy explícitas: J. M. Zufiaur, «El Presidente iba a aplastarnos; o reaccionábamos o moríamos», *El Independiente*, 16-12-88, y C. Solchaga, «Las centrales siguen esquema nacionalsindicalista», *El País*, 15-1-89.

der) y sus distintos intereses, aparecen las siguientes escalas de preferencias, para la situación existente hasta primeros de diciembre de 1988 (asignamos valores ordinales a la escala de preferencias de cada agente):

(x,y):(G,S)

Gobierno (88): (NC,C)=4 > (C,C)=3 > (NC,NC)=2 > (C,NC)=1

Sindicato (88): (C,NC)=4 > (C,C)=3 > (NC,NC)=2 > (NC,C)=1

		Sindicato (col.)	
		C	NC
Gobierno (fila)	C	(3, 3)	(1, 4)
	NC	(4, 1)	(2, 2)

Representando el juego de forma matricial, puede apreciarse que la estructura de las relaciones entre ambos estaba en lo que se llama una situación de dilema del prisionero, donde si los agentes se comportan racionalmente, la solución y punto de equilibrio es el escenario A (NC,NC). Aunque la mutua colaboración lleva a un mejor resultado, ésta no se impone al ser mayores las pérdidas si un agente cede mientras el otro no cede, que en el caso de que los dos agentes no cedan¹⁸. Implícitamente, se supone que la interacción analizada es un juego de suma no-cero (lo que pierde uno no lo gana otro, sino que los dos pueden perder, o ganar). Una aproximación alternativa sería mantener que en las sociedades actuales ya no existe esta situación¹⁹, y que actualmente se trata de una relación típica de juego de suma cero (la cooperación no produce mejor resultado que la mutua defección). En esta alternativa, los agentes no tendrían ningún motivo para preferir (C,C) antes que (CN,CN), y su interacción no sería explicable como la de un dilema del prisionero, sino

¹⁸ R. D. Luce y H. Raiffa, *Games and decisions*, Nueva York, Wiley, 1957; A. Rapoport, *Two-person game theory*, An Arbor, University of Michigan Press, 1966.

¹⁹ Para una discusión sobre esta cuestión en los países con un mayor desarrollo del Estado de bienestar, véase C. Offe, «Democracy against the Welfare State», *Political Theory*, vol. 15, 1987.

como un ajuste en el punto donde se equilibrasen sus fuerzas. Sin embargo, es difícil afirmar que en caso español ya no existen posibilidades de desarrollar políticas cooperativas sin que sus efectos perjudiciales sean menores que las ventajas para el conjunto de la sociedad. En este sentido, en el análisis subsiguiente, tampoco suponemos que los agentes sociales en nuestro país tengan este tipo de preferencias subjetivas.

Dado que los sindicatos disponían del potencial de fuerza generado por el éxito de la huelga, y el gobierno, por otra parte, de todos sus recursos administrativos, el resultado de esta primera fase —el punto de coincidencia o la solución del juego— fue precisamente el establecimiento de una situación de enfrentamiento. Es necesario destacar, como una muestra de la desigualdad existente entre sindicatos y gobierno en una democracia parlamentaria²⁰, que la relativa igualdad de relaciones considerada fue debida al éxito conseguido con la huelga. Si los resultados de ésta hubieran sido más ambiguos y discutibles, casi con seguridad el escenario (D) hubiera sido impuesto por el gobierno, sin dar lugar a la discusión de los otros tres.

A partir de las semanas siguientes a la realización de la huelga, se inició un período de negociaciones políticas entre el gobierno y los sindicatos hasta finales de febrero de 1989. A lo largo de este período, se produjo un proceso de modificación del orden de las preferencias de los agentes implicados. Debido al desgaste que implicaba la situación de enfrentamiento, tanto sindicatos como gobierno relegaron en último lugar esta posición durante las negociaciones, prefiriendo antes ceder. Sin embargo, ambos agentes man-

²⁰ Aparte de la desigualdad de recursos, los sindicatos actúan con dos lógicas diferenciadas. Con relación a sus representantes, los vínculos se establecen para definir y transformar intereses; con relación a los otros agentes sociales, el sindicato presenta una lógica burocrática de representación de intereses. Ello conlleva una sobrecarga de tensión, no presente en los restantes participantes de una democracia liberal (Cf. C. Offe y H. Wisenthal, «Two logics of collective action», *Political Power and Social Theory*, vol. 1, 1980). Esta situación produce para los sindicatos unos costes más elevados, en términos de una posible pérdida del mayor grado de «identidad colectiva» alcanzado con la huelga (Cf. A. Pizzorno, «Political exchange...», art. cit.), en el caso de acceder a negociaciones y alcanzar unos acuerdos sólo parcialmente beneficiosos, volviendo a la situación de desigualdad previamente existente. Por otra parte, el propio sindicato desconoce el tiempo que puede mantenerse —y a la vez controlada— a su base. Para una aproximación más general a las condiciones de resolución de los conflictos de suma no-cero, véase P. J. Quirk, «The cooperative resolution of policy conflict», *American Political Science Review*, vol. 83, 1989.

tenían en el mismo orden el resto de sus preferencias anteriores, apostando por una cesión del contrario frente a la realización de un acuerdo puntual, ya que era bastante fuerte su mutuo convencimiento de que el opositor acabaría adoptando una actitud de compromiso. La estructura formal era la siguiente:

(x,y):(G,S)

Gobierno (89): (NC,C)=4 > (C,C)=3 > (C,NC)=2 > (NC,NC)=1

Sindicato (89): (C,NC)=4 > (C,C)=3 > (NC,C)=2 > (NC,NC)=1

		Sindicato (col.)	
		C	NC
Gobierno (fila)	C	(3, 3)	(2, 4)
	NC	(4, 2)	(1, 1)

En este caso (89) se trata de una estructura del juego del «gallina», en el que, sin una solución definida, existen dos puntos de equilibrio, (C,NC) y (NC,C). Aunque si el gobierno prefiere (C,NC), y los sindicatos (NC,C), el resultado sigue siendo (NC,NC). Para que los agentes adoptasen (C,C), los costes de la defección deberían ser muy elevados, y similares para ambos²¹.

Así, este cambio en el orden de preferencias no trajo consigo un aumento de las posibilidades de realizar un acuerdo negociado, sino que, por el contrario, al hacer más próxima la posibilidad de una cesión propia, redujo casi inmediatamente las expectativas entre los agentes sobre las posibilidades de alcanzar un acuerdo, y produjo al cabo de poco tiempo la finalización de las negociaciones, manteniéndose inalterada la situación de enfrentamiento, lo que llevó a un tenso estancamiento, de desgaste, que paradójicamente era la opción menos preferida por ambas partes.

²¹ A. Rapoport, *Two-person game theory*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1966, pp. 137-144. El ejemplo clásico del juego del Gallina es la típica carrera de coches *uno frente al otro* de la cultura juvenil americana, en la que resulta ser «un gallina» el primero que se aparta (cf. J. Elster, «Introduction», en J. Elster (comp.), *Rational choice*, Oxford, Basil Blackwell, 1986).

II Parte: Posibilidades y limitaciones de las estrategias sindicales en los años noventa

Los futuros posibles

En este apartado, suponemos que los sindicatos en España están interesados a medio plazo en llegar a algún tipo de acuerdo con el gobierno, a nivel nacional o regional, sólo si consiguen suficientes compensaciones y garantías sobre su cumplimiento²², y su contenido estuviera en línea con las reivindicaciones que realizan. También consideramos que el gobierno podría modificar sus posiciones actuales, especialmente en el caso de que tuviera interés en un mayor control sobre la política de rentas, o bien quisiera reducir el coste político que le supone un continuo enfrentamiento con los sindicatos. Dadas estas posiciones, pueden conjeturarse cuatro posibles direcciones en la evolución de las relaciones entre gobierno y sindicatos, en función de la evolución de sus respectivas estrategias. Y también del resultado, en términos de correlaciones de fuerzas, que produzcan las estrategias adoptadas.

Estas cuatro posibles direcciones surgen de suponer —simplificando mucho— que cada agente dispone de dos estrategias (C: Colaborar, NC: No colaborar) en su relación con el contrario para alcanzar sus objetivos. De la interacción entre las estrategias de los agentes, surgen cuatro posibles escenarios distintos. En este sentido, ya no se trata de «ceder» o «no ceder» frente a la política social, como se señalaba en el apartado «Los escenarios en juego», debido al tenso enfrentamiento existente en aquellos momentos; sin embargo, ahora los escenarios son más amplios y complejos. No obstante, pueden definirse unos intereses básicos y genéricos para cada parte: los sindicatos están interesados en un modelo de crecimiento económico, que sirva tanto para aumentar su poder como organizacionales y ampliar su capacidad de intervención social (para lo cual debe mantenerse una mínima cohesión de sus bases de representación), como para obtener beneficios redistributivos para los colectivos más

²² Especialmente, la UGT —por ejemplo, J. M. Zufiaur, «La posición de UGT ante el Pacto Social», *El País*, 8-9 de septiembre de 1988—; en CC OO las tendencias son más contrapuestas —influyen aspectos políticos, de cohesión interna, etc.—, pero el sindicato no está en contra de la concertación social por principio (C. S. CC OO, *Tendencias IV Congreso*, Madrid, 1987).

amplios sobre los que también ejerce una cierta capacidad de representación. El gobierno se supone interesado en aumentar el producto global de la economía, utilizando las rentas derivadas para mantenerse en el poder, sin considerar las distintas consecuencias del crecimiento actual para los diversos colectivos sociales.

Las formas en que puede articularse la concertación son muy diversas, tanto por los contenidos, las partes implicadas o los niveles de negociación; en cada caso hay fórmulas más proclives que otras. Señalamos a continuación los cuatro escenarios de las relaciones entre sindicatos y gobierno durante los próximos años.

A (NC,NC): La persistencia de la actual situación de enfrentamiento: un conflicto elevado junto a la ausencia de cualquier tipo de acuerdo, con la intensificación de las políticas neoliberales por parte del gobierno y la oposición fuerte de los sindicatos de trabajadores, provocando un fuerte desgaste por ambas partes, junto con una absoluta ausencia de flexibilidad en sus relaciones. El modelo de confrontación practicado en Gran Bretaña durante los años ochenta sería el referente de esta opción²³.

B (C,C): El mantenimiento de la mayor parte de la política actual del gobierno, y la realización de acuerdos parciales —especialmente a nivel regional— con los sindicatos en los cuales se traten algunas cuestiones concretas de participación institucional y de desarrollo del Estado de bienestar. Este proceso probablemente daría lugar implícitamente en alguna medida a una cierta moderación salarial de los sindicatos, que aunque no se sentirían partícipes de la evolución global de la economía, tampoco estarían totalmente en contra de ésta. La plataforma sindical de 20 puntos presentada en julio de 1989 conjuntamente por UGT y CC OO apunta parcialmente —implicando una unidad de acción a medio plazo— a la consecución de diversos objetivos puntuales en sus relaciones con el gobierno.

C (C, NC): Un hipotético cambio en la política económica y en la actitud gubernamental frente a los sindicatos, que estaría apoyado en la realización de un amplio proceso de concertación a diversos niveles. Este proceso posiblemente estaría asociado a una intensa institucionalización sindical, y a una legitimación explícita, tanto en los aspectos ideológicos como a través de restricciones salariales. La

²³ Véase J. Rubery, «Il sindacato negli anni '80: Il caso della Gran Bretagna», en R. Edwards, P. Garonna y E. Pisani (comps.), *Il Sindacato oltre la crisi*, Milán, Franco Angeli, 1988.

contraprestación sindical sería una intervención directa en la estructura productiva, con mayor poder contractual, llegando tal vez al desarrollo de fórmulas de cogestión en las empresas.

D (NC, C): Finalmente, una última posibilidad sería un cambio radical en el comportamiento de las organizaciones sindicales, que permitiese la simultaneidad entre las políticas de oferta que impulsa el gobierno, y la realización de un proceso de concertación social, preferentemente centralizado. Ello otorgaría mayor legitimidad social a la política del gobierno, mientras que éste garantizaría la no realización de una política abiertamente antisindical, favoreciendo el desarrollo de las organizaciones participantes en las empresas (aunque limitándolas a la representación de sus afiliados). En cierto modo, este escenario sería un retorno a la situación anterior a 1986 entre UGT y el gobierno.

Modificaciones del orden de preferencias: ¿Colaborar o no colaborar?

Considerando su reciente comportamiento, difícilmente se aproximarán sindicatos y gobierno a alguno de los escenarios que implican cooperación sin transformar sus respectivas ordenaciones de preferencias (de ambos, o de uno de ellos). El mantenimiento de la situación actual (89), sintetizada en el dilema del «gallina» expuesto anteriormente, correspondería al escenario (A) de persistencia del enfrentamiento (NC,NC). La característica más destacada de esta situación sería el peso determinante de la resolución a corto plazo de un suceso histórico (huelga general) en las estrategias de los agentes durante un período bastante más largo. Aunque poco probable en la actualidad, dada esta situación, el único motivo que podría llevar a un rápido cambio en el orden de las preferencias —y tendría más de cesión a los deseos del oponente que de colaboración— sería el mayor debilitamiento producido, directa o indirectamente, por el enfrentamiento de una de las dos partes implicadas, o de ambas.

Pasamos a analizar formalmente cuáles pueden ser los cambios en las escalas de preferencias de los agentes, que conlleven una modificación de sus estrategias (de ambos o de uno de ellos). Así, el producto de tales cambios sería la aparición de un nuevo escenario (B, C, o D) con resultados distintos —para sindicatos y gobierno— de los derivados de A. A continuación del análisis formal, se realiza

una aproximación a los diferentes factores que pueden inducir a cambios en las escalas de preferencias de los agentes. Entonces tal vez sí podría hablarse de una actitud de colaboración, más que de cesión o agotamiento de una de la partes.

Si consideramos que en el sindicalismo español existe una orientación dominante de clave socialdemócrata —que busca una cooperación beneficiosa para sus intereses en el capitalismo²⁴— parece razonable pensar que de producirse algún nuevo escenario, el más factible sería B. El peso negativo de la experiencia de acuerdos globales durante la transición limita la atracción de los sindicatos hacia el escenario C (caso de una hipotética cesión del gobierno), y las tendencias liberales del gobierno no favorecen las garantías de un apoyo a los sindicatos (caso de ceder éstos en sus reivindicaciones). Por este motivo, nos centramos en analizar las distintas formas en que se puede llegar a B, aunque los escenarios C y D también aparecen como posibilidades alternativas en algunos de los juegos analizados.

Un caso en el que se impusiese claramente el escenario de acuerdos parciales (B), sería cuando la situación de enfrentamiento se transformase en un «juego de seguridad», en el que si uno colabora, el otro también desea colaborar²⁵, para ello, deberían producirse los siguientes órdenes de preferencias:

(x,y):(G,S)

Gobierno (90a): (C,C)=4 > (NC,C)=3 > (C,NC)=2 > (NC,NC)=1

Sindicato (90a): (C,C)=4 > (C,NC)=3 > (NC,C)=2 > (NC,NC)=1

²⁴ La existencia de corrientes radicales en el seno del movimiento obrero español, más reducidas que durante los años de la transición, sigue siendo destacable, especialmente en CC OO y CNT, aunque también existen otros colectivos. Sin embargo, su incidencia en la política de los grandes sindicatos (UGT y CC OO) es escasa: en los momentos de confrontación, estos colectivos pueden aumentar la capacidad de generar identidad colectiva, mientras que en los momentos de colaboración, pueden vertebrar la oposición interna.

²⁵ A. Sen, «Isolation, assurance and the social rate of discount», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 81, 1967.

		Sindicato (col.)	
		C	NC
Gobierno (fila)	C	(4, 4)	(2, 3)
	NC	(3, 2)	(1, 1)

El cambio que se produce en ambos agentes es que los dos prefieren la colaboración al aprovechamiento de los beneficios de una defección propia. El gobierno prefiere (C,C) a (NC, C), y los sindicatos prefieren (C,C) a (C, NC); en esta situación, la solución del juego y el punto de equilibrio es (C,C). Así, el «juego de seguridad» sólo sería factible si se produjera paralelamente para ambos agentes el mismo cambio en el orden de sus preferencias.

Pasamos ahora a analizar los dos casos en que sólo uno de los agentes prefiere la solución cooperativa a la defección propia cuando se produce la colaboración del oponente, una situación más factible desde las posiciones actuales, porque sólo uno de los dos agentes debe modificar su ordenación de preferencias; y que puede desencadenar la del juego de seguridad, según el contexto existente.

Caso cede gobierno

Gobierno (90b): $(C,C)=4 > (NC,C)=3 > (C,NC)=2 > (NC,NC)=1$

Sindicato (90b): $(C,NC)=4 > (C,C)=3 > (NC,C)=2 > (NC,NC)=1$

		Sindicato (col.)	
		C	NC
Gobierno (fila)	C	(4, 3)	(2, 4)
	NC	(3, 2)	(1, 1)

Caso cede sindicato:

Gobierno (90c): $(NC,C)=4 > (C,C)=3 > (C,NC)=2 > (NC,NC)=1$

Sindicato (90c): $(C,C)=4 > (C,NC)=3 > (NC,C)=2 > (NC,NC)=1$

		Sindicato (col.)	
		C	NC
Gobierno (fila)	C	(3, 4)	(2, 3)
	NC	(4, 2)	(1, 1)

En estas dos situaciones, los resultados son más ambiguos. La elección entre la colaboración o la defección depende de la diferencia en la utilidad que perciba el agente que no tiene (C,C) como máxima preferencia —en un caso los sindicatos y en el otro el gobierno— entre una y otra estrategia (colaborar o no colaborar). Aun siendo las ventajas de U(NC) mayores que las de U(C), si la diferencia no es muy grande, en uno u otro caso ambos agentes es probable que tiendan a escoger la colaboración, ya que les reporta mayor seguridad cara al futuro. Ello les lleva al escenario B, y no al C o al D, ambos con mayores beneficios a corto plazo para el agente que se aprovecha de la colaboración del contrario, pero mucho más inestables²⁶.

Aunque el debilitamiento de una o ambas partes puede llevar con cierta rapidez a que desarrollen nuevas ordenaciones de preferencias, son factores de efectos más lentos los que realmente pueden facilitar —para uno o ambos agentes— el cambio del orden de preferencias, eligiendo en primer lugar (C,C), frente a (C, NC) o (NC, C). No se trata de factores deterministas, si se producen —y según su intensidad— pueden hacer más fácil un cambio en la escala de preferencias de los agentes, modificando su estrategia actual. Pero la investigación sobre cómo se adoptan nuevas estrategias, ya es

²⁶ M. Taylor, *The possibility of cooperation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987; y R. Axelrod, *La evolución de la cooperación*, Madrid, Alianza, 1986. Para una interpretación restrictiva —en clave neoclásica— de esta situación, véase J. Driffil, «Macroeconomic stabilization policy and trade union behavior as a repeated game», *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 87, 1985.

otro nivel de análisis, no contemplado en este artículo, que trata del funcionamiento de los procesos de elaboración de decisiones en las grandes organizaciones²⁷. El análisis de las condiciones que pueden favorecer o dificultar un cambio en la estructura de preferencias, a través de su influencia sobre las estrategias de los agentes, nos aleja del enfoque precedente —donde la racionalidad de los agentes se confrontaba con sus pautas institucionales—, para introducirnos en el campo de las variables y factores determinantes de la acción social.

En el caso del gobierno, aunque sería necesario un análisis más detallado para discutir su capacidad para presentar soluciones en los nuevos conflictos políticos, y la vinculación de estas soluciones con sus orígenes socialdemócratas, se puede señalar una influencia importante de varios factores en la posible modificación del orden de sus preferencias, como son, por una parte, los resultados electorales y las presiones sociales y, por otra, el contexto económico internacional y la evolución de la política económica. Un importante desequilibrio en las principales magnitudes macroeconómicas podría obligar a un mayor control de la política de rentas, que aun a costa de perjudicar algunas expectativas empresariales hiciera necesario para el gobierno un comportamiento más flexible, que incluyera fórmulas para asegurar los beneficios futuros del crecimiento a los trabajadores. En todo caso, aparte de tácticas dilucitorias y de confrontación, el gobierno, apegado al modelo de relaciones anterior a 1986 hasta las elecciones de Octubre de 1989, presenta fuertes dificultades —y algunas tensiones internas— para desarrollar un planteamiento coherente de cómo afrontar sus relaciones con los sindicatos en esta nueva fase de expansión económica.

Para los sindicatos, que no han descartado completamente la búsqueda de fórmulas de cooperación, también existen diversos factores que, a medio plazo, pueden alterar el orden de sus preferencias; entre ellos, cabe destacar como más importantes para una mayor intensidad en sus intenciones cooperativas los tres que se señalan a continuación.

i. Algunos elementos de su cultura sindical: a) La convicción de que los acuerdos que puedan alcanzar contribuyan a generar unos resultados que también les favorezcan (p.e. reducir la inflación, crear

²⁷ Para un examen de las diversas aproximaciones teóricas a tales procesos, véase D. J. Hickson, «Decision-making at the top of organizations», *Annual Review of Sociology*, vol. 13, 1987.

empleo, etc.); b) La obtención de garantías por parte de los capitalistas (a través del gobierno) de que si los trabajadores moderan sus reivindicaciones las ganancias posteriores que puedan obtener no lo serán para un futuro lejano²⁸, c) La creencia entre los sindicalistas de que los grandes acuerdos son demasiado desmovilizadores para sus bases, y su preferencia por los acuerdos parciales en los que no esté tan limitada su capacidad de actuación.

ii. Influirán también los cambios en la estructura de la negociación colectiva, actualmente bastante desorganizada y poco articulada; las confederaciones controlan parcialmente algunos elementos claves del proceso negociador, pero la mayor parte de éste se desarrolla en los niveles provinciales y locales²⁹. Sintéticamente, donde existe mayor fuerza se consigue más, pero sus resultados no se extienden al conjunto, lo que favorece actitudes corporativas y egoístas, a duras penas controladas por las direcciones sindicales. Si fuera posible invertir esta tendencia, en el sentido de utilizar los puntos fuertes para beneficiar al conjunto, a través de una negociación articulada, serviría además para dar mayores posibilidades a los niveles regionales de los sindicatos de promover intercambios políticos³⁰. Con posterioridad al 14-D los sindicatos españoles siguen una estrategia de descentralizar la negociación colectiva («Negociando donde se existe», A. Moreno), lo que está estrechamente vinculado a su objetivo de aumentar la afiliación, debido a que la negociación colectiva es el objeto básico — y casi único — de los sindicatos en nuestro país.

²⁸ A. Przeworski, *Capitalismo...*, ob. cit., 1988, p. 178. Se trata, hasta cierto punto, de un compromiso —mediado por el sector público— sobre la inversión futura.

²⁹ Durante los primeros años ochenta, los acuerdos centralizados —al imponer una serie de puntos en las negociaciones— ocultaban en buena parte esta realidad, que no fue excesivamente alterada desde los últimos años del franquismo. Sobre la negociación colectiva en España, véase A. García de Blas, «La negociación colectiva en España: situación y perspectivas», *Papeles de Economía Española*, núm. 22, 1985; P. Jódar y A. Lope, *Apuntes sobre la problemática sectorial de los sindicatos*, Martorell, Universidad Sindical USO, 1987; R. Fernández de Frutos, «La realidad de la negociación colectiva española: estructura, contenido y ámbitos», en VV AA, *Negociación colectiva: presente y futuro*, Barcelona, Eds. Gestió 2000, 1989; y los volúmenes anuales que publica el Ministerio de Economía y Hacienda desde 1978 a partir de una encuesta a las grandes empresas del país.

³⁰ Sobre la influencia del nuevo marco de relaciones laborales en la realización de acuerdos, que favorece especialmente los niveles regionales y locales, véase M. Regini, «La sfida e le risposte», en M. Regini (comp.), *La sfida della flessibilità*, Milán, Franco Angeli, 1988; A. Cawson, *Organized interests and meso-corporatism*, Londres, Sage, 1985; y Ph. Schmitter, «Corporatism is Dead!...», art. cit., 1989.

iii. La fuerza e implantación sindical, por ahora sólo visible en cierta manera en las grandes empresas, y la debilidad de sus federaciones de industria, lo que provoca la posibilidad latente de convertir a los sindicatos en reducidos grupos de presión. Si los sindicatos consiguen aumentar su implantación, extendiéndose en las pequeñas y medianas empresas, aproximándose a nuevos colectivos de trabajadores, y reforzándose a la vez en los sectores tradicionales, potenciando su capacidad contractual, tendrán mayor capacidad de presión y más posibilidades de dosificar su fuerza, según las necesidades de sus estrategias políticas³¹. A la vista de la experiencia europea, es vital para los sindicatos compaginar su implantación en la empresa a través de la representación directa del conjunto de los trabajadores con sus actividades de representación sindical, dentro y fuera de la empresa. Si en las estrategias de expansión sindical no se mantiene en equilibrio esta tensión, aunque sea a través de fórmulas cambiantes, los peligros del burocratismo sindical o del corporativismo de «taller» aparecerán continuamente en formas renovadas.

La concertación y los modelos sindicales en los años noventa

Después de la profunda crisis sufrida por los sindicatos españoles a lo largo de la década de los ochenta, no sólo de representatividad, sino también de desarrollo organizativo; y dada su situación actual, a partir de los elementos señalados, se dibujan tres posibles modelos ideales de su configuración futura³². Estos modelos están estrechamente vinculados con las diversos escenarios señalados para las relaciones entre gobierno y sindicatos, aunque también otros factores

³¹ Tal vez, como señala Ch. Sabel, si «en vez de concentrar toda su atención en el hecho de que la descentralización de la producción pueda ser ruinosa para los trabajadores en posiciones vulnerables, los sindicatos deberían estar pensando en formas de hacer que los trabajadores con trabajo descentralizado fueran menos vulnerables», en «A fighting chance. Structural change and new labor strategies», *International Journal of Political Economy*, vol. 17, 1987. Sobre las posibles respuestas a la flexibilidad empresarial, véase también A. Recio, «Flexibilidad, eficiencia y desigualdad (notas sobre la flexibilidad laboral)», *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 4, 1988.

³² Nos inspiramos —modificando algunos aspectos— en la tipología propuesta por M. Regini en «La crisis de representatividad de los sindicatos de clase», *Sociología del Trabajo*, núm. 6, 1981.

—especialmente los derivados de las transformaciones productivas—, no señalados aquí, tienen una influencia determinante en la futura evolución de los sindicatos³³.

I. El primero, sería la definición de unos sindicatos puramente reivindicativos, como organizaciones de estricta defensa de los intereses de los trabajadores afiliados a los que representan, localizados especialmente en las grandes empresas, con escasa fuerza para participar en las decisiones que les afectan, y con unas direcciones sindicales cada vez más aisladas —y con menor poder— de sus bases de representación³⁴. La aparición de COBAS (Comités de Base), aunque inherente a todos los modelos en esta fase de pérdida de homogeneidad de los trabajadores, probablemente sería en este modelo mucho más intensa que en los restantes.

II. El segundo, consistiría en el sindicato como organización que intenta integrar y representar al conjunto de una clase social, formada por todos los trabajadores. El desarrollo de una amplia organización burocrática, la implementación de servicios y la participación activa en acuerdos sociales para garantizar parte de los beneficios producidos por el crecimiento económico (al que contribuye a través del control de las rentas salariales) serían sus elementos más definitorios³⁵.

III. El tercer modelo estaría caracterizado por una consolidación de los sindicatos apoyada en la vertebración de una amplia diversidad de colectivos sociales, siendo las organizaciones de los trabajadores el eje de tal vertebración. El denominador común, que habría de sostenerse en una fuerte identidad colectiva, sería la oposición a la desigualdad y la explotación. Como refuerzo a este tipo de acción colectiva —para no producir una crisis de representatividad— los sindicatos necesitarían lograr un control continuo y des-

³³ Para un análisis de los efectos de las transformaciones productivas sobre los sindicatos en el caso español, véase A. Lope, J. Jordana y P. Carrasquer, «La nova etapa de l'acció sindical a Espanya: Transformacions laborals i canvis estratègics», *Papers*, núm. 32, 1989.

³⁴ En términos generales, la práctica sindical norteamericana sigue los caracteres de este modelo. Para un análisis de su funcionamiento, véase —por ejemplo— K. Mayhew, *Trade Unions and the Labour Market*, Londres, Robertson, 1983.

³⁵ Los sindicatos alemanes de la postguerra son el ejemplo clásico de este modelo, que cada vez sufre mayores problemas de representatividad por las crecientes transformaciones del mercado de trabajo. Para un extenso análisis, véase A. Markovits, *La política de los sindicatos en Alemania Occidental*, Madrid, MTSS, 1988.

centralizado de los intercambios políticos que se realizaran con otros agentes sociales ³⁶.

Dada la actual configuración del sindicalismo español, existen diversos elementos que favorecen la adopción del segundo modelo, o tal vez del tercero: i) la influencia del entorno geográfico europeo, que actúa como modelo de referencia, y en el que predomina la concepción —especialmente en los países más próximos— del sindicato como organización de clase. ii) A diferencia del resto de Europa, el escaso peso del Estado de bienestar en España permite aún mantener las reivindicaciones centrales de los sindicatos sobre este modelo, como objetivos a alcanzar. iii) La concepción ideológica que los líderes y cuadros sindicales tienen de su actividad, bastante elevada e identificada con el sindicalismo de clase, produce un rechazo al sindicalismo sin dimensión política.

Sin embargo, la actual implantación sindical tiende a favorecer el primer modelo, y además, hay algunas condiciones que dificultan la aproximación hacia los otros modelos, como el momento —tardío— en el que los sindicatos se desarrollan, con la transición, cuando la época de mayor homogeneización de la clase obrera ya ha pasado, empezando a crecer la diversidad entre los trabajadores; o bien las carencias de cultura sindical entre los trabajadores, así como la ya conocida debilidad general del tejido asociativo en España.

Debido a los motivos señalados, existe aún un amplio margen de incertidumbre sobre el desarrollo de los sindicatos en España; por lo que la interacción entre las estrategias de los agentes sociales —especialmente la forma que adopten las respuestas sindicales— tendrá una gran importancia en el desarrollo del modelo sindical español. Seguramente no se consolidará a lo largo de los próximos años ninguno de los grandes modelos señalados, permaneciendo los sindicatos en situaciones intermedias, sin embargo, sí parece probable que se afirme una u otra tendencia. En este sentido, analizamos a continuación con algún detalle la influencia que puede suponer para el desarrollo de los posibles modelos sindicales, las estrategias que

³⁶ Sin llegar a aparecer como el modelo señalado, algunos aspectos sobre las intervenciones de los sindicatos en ámbitos locales, sus tensiones frente a transformaciones productivas, así como el desarrollo de estrategias cooperativas, pueden observarse en el caso italiano (M. Regini y Ch. Sabel, «Le strategie di riaggiustamento industriale in Italia: il ruolo degli assetti istituzionali», *Stato e Mercato*, núm. 24, diciembre de 1988. Versión española resumida en *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 6, 1989).

los sindicatos adopten en el plano de sus relaciones con el gobierno.

Si se mantiene la situación de conflicto estancado (A: NC, NC), probablemente las relaciones entre los agentes sociales tenderán a dificultar las tendencias hacia el segundo modelo de sindicalismo, aunque los sindicatos puedan fortalecerse en las empresas. Con la segunda de las posibilidades (B: C,C), seguramente se facilitará —por el contrario— la aproximación hacia este modelo, o hacia el tercero, según la fuerza que consigan los sindicatos y como se implemente la concertación. Evidentemente, la situación C (C,NC) sería la mejor para los sindicatos, y consiguiendo sus exigencias al gobierno, con un aumento de su protagonismo social, probablemente se facilitaría su configuración en torno al modelo que más les atrajese (seguramente el segundo o el tercero). Finalmente, la cuarta posibilidad (D: NC,C) señalaría una tendencia hacia el modelo de un sindicalismo de «resistencia». En este último caso el sindicalismo español difícilmente dispondría de suficiente cohesión y legitimidad para vertebrar los intereses conjuntos de los trabajadores, aunque resolvería conflictos específicos de los diversos colectivos que conservaran su capacidad de presión, incluso siendo altamente militante en ellos.

Limitaciones y posibilidades sindicales

En cualquier caso, estos dilemas no son nada agradables para los trabajadores, ya que implican el reconocimiento de serias limitaciones para la acción de sus organizaciones sindicales. Estas están centradas por un lado en la realización de intercambios más o menos desiguales, para conseguir un capitalismo humanizado y una cohesión organizativa y de clase; y por otro en un progresivo deterioro de su capacidad de intervención social, pudiendo incluso llegar a su enquistamiento en sectores específicos de trabajadores.

Existen posibilidades de pasar del escenario A al B, y éstas dependen, además de los factores ya indicados, de la habilidad del conjunto de actores implicados. Si persiste la situación de tensión que se produce actualmente, ello dará lugar a un aumento de la confrontación en el terreno de las relaciones laborales, pero con una clara incidencia en el terreno político. Se tratará de concretar la orientación ya definida, y explicitada mediante la huelga del 14 de diciembre, presionando por reivindicaciones concretas, que no sólo generen legitimación para los sindicatos, sino que actúen como im-

pulsoras de políticas favorables al conjunto de los trabajadores, e incluso de los sectores más marginados de la sociedad.

Por este motivo, si los sindicatos siguen su estrategia actual, los puntos de presión sobre el gobierno, probablemente serán puntos escogidos para cohesionar, para forzar actitudes de solidaridad entre lo que se reconoce —con límites difusos— como clase³⁷. Seguramente serán puntos con escasas conexiones, escogidos para ser capaces de generar una fuerte acción colectiva entre sectores con intereses particulares bastante diversos, sin una visión instrumental para favorecer la toma del poder político. Además, si los sindicatos consiguen evitar el enfrentamiento directo con el gobierno, el mismo proceso de reivindicaciones puntuales puede favorecer un cambio en el orden de las preferencias de los sindicatos y del gobierno, llegando a escenarios en los que impere alguna de las soluciones cooperativas señaladas. En esta situación el gobierno habría de admitir la dimensión política de los sindicatos (aunque no competitiva) y los sindicatos conseguirían algunos de los resultados que desean, evitando la confrontación política directa con el gobierno. Sin embargo, por ahora la existencia de un sistema de partidos estancado en una situación poco consolidada realza el papel político de las intervenciones sindicales (de una forma que el gobierno percibe como amenazante), limitando la capacidad estratégica del gobierno, que permanece incómodamente en la difícil situación que él mismo ha favorecido.

Los elementos señalados abundan en la existencia de una elevada incertidumbre sobre los escenarios posibles, no siendo fácil prever las opciones que se van a escoger. De los resultados que vayan obteniendo los sindicatos con sus nuevos planteamientos, tanto internamente —como organización— como externamente —como agente social—; y tanto en el plano de las empresas, como en el plano político, dependerá que aumenten sus posibilidades de evitar el modelo de sindicalismo de «resistencia». Para evitar esta posibilidad, el dilema no es apostar en favor o en contra de la concertación, sino valorar el contexto en que ésta se realice, o no realice. Si se llegan a desarrollar acuerdos, se tratará de cómo éstos se ajustan al objetivo sindical de conseguir una mayor intervención social, apos-

³⁷ Un ejemplo excelente de esta estrategia para consolidar la legitimidad sindical está en las reivindicaciones mantenidas en la huelga general y en el posterior proceso de negociación con el gobierno. Básicamente, se trataba de reivindicaciones para algunos de los colectivos más desfavorecidos de la sociedad, algunos fuera del mercado de trabajo y otros en situaciones bastante marginales.

tando a la vez por un aumento de su peso en las empresas. Si no se produce ninguna concertación entre gobierno y organizaciones sindicales, la tensión para los sindicatos se centrará entre conseguir evitar las actitudes insolidarias de sus miembros —a partir su desigual fuerza en el proceso productivo— y reforzar su capacidad de presión política favoreciendo —mediante la obtención de mayores reivindicaciones— la adhesión de los trabajadores en las empresas.

En todo caso, sean unas u otras las opciones, el punto central que está planteado es la consolidación de unas líneas de fondo del conflicto social. Como señalan S. Giner y E. Sevilla³⁸, la diferencia política específica del Estado español respecto al resto de Europa recae en la existencia de «un número de pautas culturales, instituciones sociales y características étnicas, cuya combinación es única»; evidentemente, como una de las líneas más destacadas, es comprensible que la articulación del conflicto social sea mucho más compleja que los modelos adoptados en los primeros tiempos de la transición³⁹, para afrontar intereses o necesidades en buena parte alejados de los puntos de conflicto. Por este motivo, el desarrollo de las relaciones industriales en la democracia española se ha convertido en un proceso necesariamente lento y traumático —más de lo que muchos pensaban— en el que, a través de la experiencia, las organizaciones han aprendido a afrontar tensiones reales en la articulación de intereses; y que en los mecanismos de representación de intereses los sindicatos cada vez han sido más conscientes de que se afrontan elecciones con riesgos y consecuencias; sea el resultado final conflictivo o cooperativo, centralizado o localista.

³⁸ Cf. «Spain: from corporatism to corporatism», en A. Williams (comp.), *Southern Europe transformed*, Londres, Harper & Row, 1984, p. 136.

³⁹ Para un análisis teórico de los problemas de las asociaciones de intereses durante la consolidación democrática, véase, Ph. Schmitter, «The consolidation of political democracy in Southern Europe», 3.ª versión revisada, Stanford University, IUE, mayo de 1988.

Jacint Jordana

Resumen. En este artículo se destaca la existencia de una nueva orientación estratégica de los sindicatos, superada la tentación de una rápida institucionalización y la indefinición de su orientación anterior, ambas provocadas tanto por la transición política como por la debilidad producida por la crisis económica. Esta nueva orientación presenta unos comportamientos más constantes, centrados en el objetivo de conseguir una mayor intervención social para los sindicatos, intentando olvidar su conversión en un sindicalismo de «resistencia».

Utilizando un enfoque de Teoría de Juegos, se analiza la situación de enfrentamiento provocada por la huelga general del 14 de diciembre de 1988, y en el contexto más amplio de las alteraciones en el orden de preferencias de los agentes implicados, se apuntan los posibles cursos de acción futuros, señalándose algunos de sus efectos en cada caso.

Abstract. This article highlights the existence of a new strategic orientation adopted by the trade unions after overcoming their temptation to yield to rapid institutionalization and their former indecision as to their bearings, each a result of the political transition and the unfavourable situation produced by the economic crisis. This new orientation presents a more constant behaviour which strives to achieve greater social intervention for the trade unions, thereby avoiding their conversion to a trade unionism of «resistance».

Using the Games Theory approach, the article analyzes the conflictive situation brought about by the general strike of Dec. 14, 1988, and in the wider-ranging context of the changes in the order of preferences of the forces involved, it outlines the possible options for future action and some of the effects produced in each case.

Proceso de trabajo y objeto de consumo

Apuntes para un análisis de su evolución conjunta

Luis Enrique Alonso *

Introducción: la pauta taylorista

Si el fordismo clásico supuso una completa *revolución del valor de cambio*, era lógico que se plantease un desarrollo paralelo en las *formas adoptadas por los valores de uso* de los objetos, en cuanto que ambas categorías proceden de un mismo proceso: el proceso de producción de mercancías —como proceso conjunto, e inseparable analíticamente, de fabricación «física» de bienes y de valoración y reproducción del capital¹—, al verse radicalmente transformado este proceso global, también se vio transformado un conjunto enorme de relaciones sociales que se articulan a su alrededor y lo que, en este trabajo va a ser fundamental para nosotros, la forma de las mercancías en las que se apoyan la mayoría de estas relaciones sociales en el modo de producción capitalista.

La normalización y estandarización de la herramienta que se situaba en la base del pensamiento de Taylor tenía como resultado forzoso la normalización y estandarización del *producto*². Este hecho

* Luis Enrique Alonso es profesor del departamento de Sociología en la Universidad Autónoma de Madrid.

¹ Véase Jean Paul de Gaudemar, «Preliminares para una genealogía de las formas de disciplina en el proceso capitalista de trabajo» en Michel Foucault y otros, *Espacios de poder*, Madrid, Ediciones de la Piqueta, 1981. El atractivo artículo de Gaudemar, avanzado intento de desarrollar los trabajos sobre «el poder» de Michel Foucault en el campo del estudio del proceso de trabajo, en una de sus partes fundamentales (pp. 104-114) hace una dura, pero a nuestro entender, fructífera crítica de Christian Palloix, *Proceso de producción y crisis del capitalismo*, Madrid, H. Blume, 1980, sobre su esquemática, formalista y asociada manera de separar el proceso de producción en esferas analíticas separadas.

² Véase John Heskett, *Industrial design*, Londres, Thames and Hudson, 1980, esp. cap. 3 («El sistema americano y la producción en serie»).

resultaba imprescindible no sólo ya para la organización social del control patronal del proceso de trabajo —como nos han hecho ver fielmente— los redescubridores del tema en los años setenta³, sino también del proceso paralelo de producción de la demanda⁴, en la inauguración de un ciclo histórico en el que el sistema de necesidades iba a hacerse coincidir con el sistema de producción dominante, tomando la forma de grandes series.

Así, la normalización y racionalización eran condiciones necesarias para la producción de grandes series, ya que si el objeto a realizar consta de varias piezas, éstas deben de haber sido fabricadas previamente por separado con la especificación de que tienen que encajar entre ellas sin ningún tipo de dificultad, el ensamblaje tiene que hacerse de una manera plenamente maquinal, ya que si cada elemento a montar o instalar tuviese que ser rectificado o el operario que realiza el acoplamiento tuviese que elegir entre un número alto de métodos útiles o piezas para realizar una única función, los ahorros de la división del trabajo y la producción a gran escala se anularían; lo que no es otra cosa que definir de otro modo el principio de la normalización y la descualificación del trabajo⁵. De esta manera, el proceso final de producción debe planificarse siguiendo una talla de tolerancias, complementariedades, tamaños y equilibrios de tiempos que faciliten un ajuste rápido y eficaz de piezas tipificadas, y cuyo producto es un conjunto integrado complejo —estandarizado e indiferenciado— de elementos relativamente simples, pero igualmente permutables y universalizados⁶.

El objeto de consumo toma, a partir de ahora, una forma geométrica e impersonal, el diseño industrial se realiza según las exigencias del nuevo sistema de ensamblaje, desaparecen todos los ornamentos, adornos o accesorios que puedan obstaculizar la funcionalidad que garantizan los potentes incrementos de productividad. Dado el grado de desarrollo de la tecnología y el utillaje de esa época, para aprovechar todas las ventajas de la producción en cadena, la línea de artículos de una

³ Es obligada la cita homenaje a Harry Braverman y su ya clásico *Trabajo y capital monopolista*, México, Nuestro Tiempo, 1975.

⁴ La expresión está tomada de Marc Guillaume, *Le capital et son double*, París, PUF, 1975, p. 48.

⁵ Para una revisión completa y reciente del tema de la evolución técnica y la cualificación/descualificación del trabajo, véase Enric Sanchís, «Cambio técnico y cualificaciones laborales. Últimas contribuciones a un debate siempre abierto», en *Sistema*, núm. 90, 1989, pp. 43-63.

⁶ Heskett, *Industrial design*, loc. cit.

determinada firma se reduce hasta el máximo. Es el tiempo de las enormes series de fabricación (series que duraban en explotación durante más de una década como se puede observar en multitud de ejemplos) de un modelo único por marca, lo que, siguiendo el socorrido ejemplo del famosísimo Ford T, se convierte en la fabricación de 15 millones de unidades prácticamente exactas —incluso habiéndose introducido la cadena de montaje en su producción por el año 1913— durante casi 20 años, desde 1908 a 1927 fecha en que se interrumpió su montaje. Como asegura Tomás Maldonado —especialista argentino en proyección y diseño, actualmente enseñando en la Universidad italiana—, de una manera tan contundente como precisa y ajustada a la realidad: «En realidad la organización científica del trabajo y el control de la vida privada del trabajador había contribuido, por así decirlo, a domar al operario, transformándolo en el famoso gorila amaestrado de Taylor. Pero también el producto del trabajo se convierte en producto amaestrado. Al ascetismo en el trabajo y en la vida del trabajador, corresponde el ascetismo en la forma de los bienes producidos»⁷.

Este movimiento de racionalización general se expande por todos los órdenes y niveles sociales, el sector técnico marca el camino único de la evolución humana y todos los demás factores son constantemente subordinados a esta dimensión redescubierta como el gran instrumento capitalista de estructuración de la producción social global. El apelar a «la ciencia» para que sirviese de cobertura a este despliegue espectacular de las técnicas —y las ideologías— del estricto control patronal, tuvo como consecuencia dos importantes hechos: por una parte, contribuyó a presentar la racionalización tecnológica como el desarrollo natural y progresivo del conocimiento científico aplicado a la esfera de la vida cotidiana; lo que no eran más que las condiciones particulares para asentar un modo de acumula-

⁷ Tomás Maldonado, *El diseño industrial reconsiderado*, Barcelona, Gustavo Gili, 1977, p. 51. La cita de Maldonado debe contextualizarse con aquellas otras frases de Antonio Gramsci que descubrieron agudamente el primer momento en la formación, limitada y titubeante, de una norma de consumo de masas: «Ford tiene un cuerpo de inspectores que controlan la vida de los empleados y trabajadores y les imponen un régimen determinado; controlan hasta la alimentación, la cama, las dimensiones de las habitaciones, las horas de descanso, e incluso asuntos más íntimos, el que no se doblega a esto queda despedido y deja de tener los seis dólares de jornal mínimo. [...] Ford da seis dólares como mínimo, pero quiere gente que sepa trabajar y que esté siempre en condiciones de hacerlo —o sea, que sepa coordinar el trabajo con el régimen de vida», véase Antonio Gramsci, *Antología* (edición de Manuel Sacristán), México, Siglo XXI, 4.ª ed., 1978, p. 255.

ción son convertidas artificialmente en las bases necesarias para la «modernización» y el bienestar universal. Por otra parte, se le atribuyó exclusivamente el enorme incremento en la productividad y en el número de bienes finales fabricados, como si no hubiese supuesto un incremento de las intensidades, ritmos, esfuerzos y cargas de trabajo; se le dio así un carácter racionalizador abstracto, revolucionario y positivo —sobre todo por aquellos que lo veían desde fuera de la fábrica— sin pararse ni siquiera a mencionar alguno de sus muchos costes sociales.

Racionalidad, utilidad, progreso social (y rentabilidad, añadiríamos nosotros) se confunden en el pensamiento de la época, que acabará concibiendo el diseño y la actividad proyectual como el máximo aprovechamiento de las potencialidades de la ciencia y la técnica. Es de este modo como los padres del diseño industrial europeo: Loos, Garnier, Perret, Behrens o Muthesius postularon inmediatamente antes de la primera guerra mundial, un objeto extremadamente austero, tipificado y estudiado milímetro a milímetro para que satisfaga las funciones que tenga que cumplir y facilite, al mismo tiempo, lo máximo posible su producción; todo debe ser resultado de la planificación y el control, lo demás es considerado como ornamentación, capricho o derroche: despilfarro de recursos primas, fuerza de trabajo y capital como ellos mismos decían.⁸ La idea del ornamento como auténtico delito —despilfarro de recursos de la sociedad— del vienés Adolf Loos y de toda la escuela racionalista⁹, acaba convirtiendo *la técnica en el auténtico y único arte*, hecho a la medida de la dominación de todos los espacios productivos¹⁰, lejos quedaban ya las propuestas plenas de utopismo regresivo de un William Morris y el movimiento de las Arts and Crafts, empeñado en sustituir la técnica industrial por el arte pleno del oficio artesanal cotidiano¹¹, o las propuestas naturalistas, románticas, exuberantes y modernistas planteadas por el optimismo tecnológico del *art nouveau*¹². Por este mismo camino el propio Taylor es

⁸ Véase Tomás Maldonado, ob. cit., pp. 36-46. También Giulio Carlo Argan, *El arte moderno*, Valencia, Fernando Torres, reimpresión 1984, pp. 268 ss., vol. 1.º

⁹ Véase Witold Rybczynski, *La casa. Historia de una idea*, Madrid, Nerea, 1989, pp. 202 ss.

¹⁰ Este tema se encuentra magníficamente desarrollado a lo largo del magistral libro de Pierre Francastel, *Art et technique*, París, Gonthier/Médiations, reimpresión 1969.

¹¹ Véanse los evocadores ensayos recogidos en William Morris, *Arte y sociedad industrial*, La Habana, Editorial Arte y Literatura, 1985.

¹² Carlo Argan, *El arte moderno*, ob. cit., pp. 244 ss., vol. 1.º

capaz de inspirar y prologar un libro titulado *Los principios de la ingeniería doméstica* de Mary Pattison en el que las ideas de austeridad y eficacia son aplicadas incluso a la forma de decorar, amueblar y organizar la propia vivienda, mientras Christine Friederick, también por los primeros años diez, y animada por el conocido ingeniero Frank Gilbreth publicaba una *Ingeniería doméstica*, donde recomendaba el uso del cronómetro para la organización de las tareas del ama de casa, luego sería la disciplinada Lillian Gilbreth la que seguiría y abundaría esa empresa con varias obras entre las que destaca *La administración en casa*¹³.

Pocos años más tarde, a principios de los años veinte, Le Corbusier quería construir sus casas siguiendo los principios de racionalización científica de F. W. Taylor, la universalización, normalización y simplificación tenían que ser las soluciones para la construcción de una «nueva vivienda»¹⁴. H. van de Velde no admite más que un método para diseñar y proyectar, igualmente válido para una escribanía o para un gran edificio de interés público¹⁵. Por su parte, Walter Gropius y su mítico grupo de la Bauhaus planteaban «un hogar» que respondiera ajustadamente a todas las necesidades de sus habitantes, su proyección debía de ser, por lo tanto, un problema de racionalización pura, en el que los elementos estéticos no tenían ningún sentido a no ser que se les revistiera de la omnipresente «practicidad». Las máquinas debían ser los aliados naturales en esta lucha para la dignificación de las condiciones de vida y, por esto, la vivienda y sus objetos no podían poseer ya ningún rasgo ocioso, sentimental o disfuncional que impidiese su comportamiento como un instrumento perfectamente equilibrado de generar «utilidades». En sintonía con esto Breuer diseña muebles tubulares que puedan adaptarse a una vivienda reducida al «mínimo vital»¹⁶.

Tom Wolfe, hoy novelista de éxito y máximo representante de eso que se llamó «nuevo periodismo» norteamericano, con la feroz

¹³ Un desarrollo de este tema se encuentra en Rybczynski, *La casa...*, ob. cit., pp. 172-176.

¹⁴ Véase Antonio Fernández Alba, «La rosa y el compás. Crisis de la arquitectura moderna», en *Revista de Occidente*, núm. 1, abril-junio de 1980, p. 138. Dice el propio Le Corbusier, *Principios de urbanismo (La carta de Atenas)*, Barcelona, Ariel, 5.ª ed., 1981, p. 122: «El ciclo de las funciones cotidianas, habitar, trabajar y recrearse (recuperación), será regulado por el urbanismo dentro de la más estricta economía del tiempo. La vivienda será considerada como el centro mismo de las preocupaciones urbanísticas y como el punto de unión de todas las medidas».

¹⁵ Argan, *El arte moderno*, ob. cit., pp. 235-236, vol. 1.º

¹⁶ *Ibid.*, pp. 342-343, vol. 2.º

ironía que le caracteriza —ironía que en este caso va acompañada también, desgraciadamente, de una corta documentación— emprendió no hace demasiado tiempo una «desmitificación» del grupo de la Bauhaus, y del funcionalismo arquitectónico guiado por Le Corbusier, que aquí nos resulta muy útil porque demuestra perfectamente cómo en estas eminentes concepciones del racionalismo progresista —muy vinculadas con la *socialdemocracia* clásica de la época— se encontraba, bajo el signo de la supertecnificación, una nueva forma de *despotismo ilustrado*, por el que había que diseñarlo y construirlo todo para el uso y felicidad de un «proletariado» ideal que se tenía que ver forzosamente satisfecho por las nuevas estructuras desnudas que la gran intelectualidad le ofrecía como alojamiento, y al que no se le ofrecía mayor papel decisivo que el de respetuoso acatador de los dictados paternales del nuevo credo productivista:

¿Y qué hacían los obreros de las viviendas obreras? Oh, se quejaban, cosa que iba con su naturaleza. En Pessac, aquellas desdichadas criaturas revolviéron de arriba abajo los fríos cubículos de Le Corbusier, en un intento desesperado por hacerlos cómodos y atractivos. Pero era lógico, como dijo Le Corbusier en persona, tenían que ser «reeducados» para comprender la belleza de la «ciudad Radiante» del futuro. En cuestión de gusto, los arquitectos se comportaban como benefactores culturales de los trabajadores. No tenía sentido consultarlos directamente, puesto que, como Gropius había señalado, estaban todavía intelectualmente subdesarrollados. El socialismo era la solución política, el gran «sí» a las, al parecer, escandalosas e imposibles aspiraciones del arquitecto mancomunado que insistía en que el cliente mantuviera la boca cerrada [...]. Para sus bloques de viviendas berlinesas Walter Gropius decidió que los trabajadores debían de economizar los techos altos y los anchos pasillos, así como los objetos y los ornamentos anticuados [...] no eran más que grandilucencias burguesas expresadas en vano en vez de sólidos. Techos de dos metros y algo de anchura bastaban para [...] volver a crear el mundo ¹⁷.

¹⁷ Tom Wolfe, *¿Quién teme al Bauhaus feroz?*, Barcelona, Anagrama, 1982. El título original de este libro es más modesto —pero también más preciso—, *From Bauhaus to our house*; menos mordaz que Wolfe, aunque mucho más profundo y documentado es Maldonado, *El diseño industrial...*, ob. cit., pp. 52 y 55, o Argani, *El arte moderno*, pp. 323-366, vol. 2.º.

Objeto de consumo y expansión capitalista: la lógica del «styling»

Después de la segunda guerra mundial, tras una nueva oleada de innovaciones tecnológicas que introducen puntos de semiautomatización, quimización y cibernización continua del proceso de trabajo, y establecido el famoso pacto keynesiano por el que producción económica y reproducción social se articulaban gracias a las mediaciones institucionales del Estado intervencionista ¹⁸, la producción de la demanda ya no puede estar de acuerdo con las bases del fordismo clásico. Si en éste el proceso de consumo sólo expresaba milimétricamente un modo limitado de *control patronal directo e individual* de la fuerza de trabajo en todas sus manifestaciones colectivas fabriles y extrafabriles —esto es, no tenía más significado que el de la expansión hacia nuevos espacios sociales de un modelo restringido de relaciones industriales—, después de las transformaciones en las capacidades y ritmos del sistema productivo, el modo de consumo sólo puede responder a las necesidades generales de un modelo social de desarrollo económico, en el que las condiciones particulares de *creación y distribución del valor* coincidan con sus condiciones de realización en el mercado.

Hasta la segunda guerra mundial la innovación técnica había tenido como *único y exclusivo* destinatario la progresiva renovación del proceso de producción, con base en la mecanización, la parcelación de tareas, la intensificación y el incremento de la fuerza productiva de la mercancía trabajo. El efecto de esta dinámica era la consecución de *grandes series* de objetos de consumo que en realidad no expresaban más que el resultado de la naturaleza misma de los procedimientos de *estandarización* y *máxima racionalización* que habían intervenido en su fabricación. Sin embargo, esta lógica unidireccional de la innovación creaba tarde o temprano sus propios límites al saturar la demanda solvente; si la competencia monopolística impulsa constantemente a aumentar la productividad, pero la *estructura de los mercados permanece inalterable*, el estancamiento hace su aparición inalterable.

La salida técnica a las amenazas permanentes de sobreproducción

¹⁸ Valgan dos referencias para la visión monográfica de este proceso: el ya clásico trabajo de Michel Aglietta *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*, Madrid, Siglo XXI, 1979; y André Granou y Bernard Billaudot, *Crecimiento y crisis. Hacia un nuevo crecimiento*, Madrid, Siglo XXI, 1987.

consiste en hacer recaer la lógica de la innovación sobre las propias mercancías y los objetos de consumo¹⁹. A la evolución de los procesos de producción hay que asociar una evolución que no sólo es paralela, sino que en abundantes casos es mucho más rápida, de la composición, diseño y presentación de los productos de consumo, de tal manera que permaneciendo prácticamente estabilizadas las pautas de fabricación principales, sus características formales fueran permanentemente modificadas.

La industria aparecía por lo tanto atrapada entre dos exigencias antagónicas. Por una parte, la necesidad de mantener un bajo coste relativo de cara a los grandes mercados, cosa que exigía la normalización, por lo menos a medio plazo, para poder absorber la enorme innovación en maquinaria e instalaciones que requiere la producción masiva. Por otra parte, el deseo de novedades exigía rápidos cambios de modelo a fin de mantener el interés del comprador. Fue así como en los Estados Unidos de los años treinta, aunque con plena difusión a partir de los cuarenta, nació el *styling*, es decir, el proceso de introducir cambios frecuentes en el estilo exterior del objeto de consumo, principalmente en su aspecto estético, y que provocó una rápida explosión comercial en forma de lanzamiento permanente de «nuevos modelos», que al mismo tiempo permitía una cierta continuidad en la fabricación de componentes técnicos²⁰.

Es por este motivo por el que después de la segunda guerra mundial va quedando gradualmente suprimida la vieja orientación de la industria de consumo, primero norteamericana, luego también europea (principalmente en electrodomésticos y automóvil), hacia la fabricación de una gama muy restringida de modelos en grandes series que se mantienen en el mercado durante largos años, que duran mucho, y cuya conformación física simplemente respondía a la máxima simplicidad constructiva y funcional derivada de los elementos técnico-organizativos de la producción. Su alternativa será una política comercial e industrial de diversificación de modelos, de rápida sustitución de series que acortan su período útil de explotación, y reforzamiento de todos los elementos de presentación formal que, poniendo en segundo plano de funcionalidad, calidad o conveniencia, resaltan, sobre todo, el atractivo superficial.

¹⁹ Para un análisis pormenorizado del proceso de innovación en los términos aquí expuestos Tom Burns y G. M. Stalker, *The management of innovation*, Londres, Tavistock, 3.ª reimpresión, 1971.

²⁰ Véase Heskett, *Industrial design*, ob. cit., cap. 4, «Estandarización y racionalización».

El diseño industrial evoluciona de una fase escuetamente racionalista a una fase abiertamente consumista²¹. Del objeto desnudo y geométrico, de ascético corte productivista, que salía directamente de las cadenas de montaje clásicas —y que se justificaba estéticamente en las teorías del funcionalismo arquitectónico y la Bauhaus— se pasa al bien opulento, suavizado y redondeado en su apariencia, de corta vida, modificado constantemente en sus aspectos accesorios —aunque su matriz de fabricación sea mantenida— y donde su utilidad debe quedar siempre y desde todo punto de vista subordinada a su potencialidad económica. La cobertura estética de esta etapa sería, como hemos dicho, la escuela del *styling* que, según sus propios principios, trata de desterrar la monotonía de la línea de ensamblaje, armonizando un «mejor aspecto» y «más convincente», con las ventajas de una economía en expansión²². Lo que no es más que una forma de enunciar con palabras bastante sonoras una idea más pragmática: el objeto de consumo debe responder tanto a determinantes estrictamente técnicos, como a la inflexible necesidad de encontrar demanda efectiva; ambos rasgos sólo pueden expresar una tendencia básica, la articulación entre normas de producción y consumo en un sistema de crecimiento autosostenido.

De esta forma, la dinámica de extensión monopolística del valor de cambio, basada en la producción de un volumen proporcionalmente creciente de mercancías que están destinadas a la sustitución de otras que ocupaban los mismos segmentos de demanda potencial, engendra el concepto de *obsolescencia planificada en el consumo*, que en los sencillos términos de Vance Packard²³, no es más que la disminución organizada del período de vida útil de un objeto, y que principalmente vendría dada de tres maneras complementarias: por una obsolescencia funcional asociada a la aparición de un nuevo producto; una obsolescencia cualitativa (deterioro físico en márgenes de tiempo fijados, con más o menos exactitud, técnicamente) y, por fin, una obsolescencia exclusivamente psicológica ligada a la promoción publicitaria de las campañas de ventas.

Estudios más recientes y profundos sobre el tema de la obsoles-

²¹ La conceptualización es de Jordi Llovet, *Ideología y metodología del diseño*, Barcelona, Gustavo Gili, 2.ª ed. 1981, pp. 68 ss.

²² Sobre el *styling* merece la pena ver el libro casi monográfico de Gillo Dorfles, *El diseño industrial y su estética*, Barcelona, Labor, 3.ª ed., 1977; y Tomás Maldonado, *El diseño industrial...*, ob. cit., pp. 49-50.

²³ Vance Packard, *The waste makers*, Harmondsworth, Middlesex, Penguin Books, 1964, pp. 123 ss.

cencia y el consumo —como el realizado por los franceses Jean Paul Ceron y Jean Baillon²⁴— además de aportar un importante material empírico y de casos²⁵, nos llevan a una reflexión inequívoca: para que el mecanismo de equilibrio expansivo entre producción y consumo se mantenga convenientemente lubricado es imprescindible que los valores de cambio degraden de una manera absoluta y continua a los valores de uso²⁶; esto obliga a que se acelere la pérdida del valor de uso de los productos poseídos en comparación con productos idénticos, pero nuevos, disponibles en el mercado, lo que en la terminología de los autores franceses citados²⁷ sería la facilidad estructural para el *desgaste* incluida en la concepción misma de los objetos—, y a que exista una permanente *diferenciación* real o ficticia, física o simbólica, del valor de uso entre el producto poseído y un producto competitivo nuevo que presenta forma mercantil (lo que sería propiamente dicha la *obsolescencia*, en su acepción más restrictiva)²⁸.

Esta es la lógica combinada de la *sustitución* y la *diferenciación* que hace pasar del modelo único a la *gama* de supuestas elecciones posibles del consumidor de los años cincuenta en adelante. No es de extrañar, por tal motivo, que el principal argumento del diseño industrial sea la *fascinación formal de los productos*, el *styling*, por tanto, proporciona objetos en los que su *funcionalidad* no consiste en que estén adaptados a un fin, sino en que *estén adaptados a un sistema o un orden*²⁹, dominado por la necesidad de realización de beneficios. El atractivo formal y la *caducidad*, cubiertos tras un artificio cultural potentísimo en esta época: el *confort* —que desplaza cualquier resquicio de la austeridad funcionalista-taylorista—, se erigen como las primeras

²⁴ Jean Paul Ceron y Jean Baillon, *La sociedad de lo efímero*, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local, 1980.

²⁵ Aunque el libro de Packard contiene también abundante documentación ésta tiene un carácter mucho más puntual y anecdótico que el importante análisis estadístico que realizan Ceron y Baillon sobre todo en los capítulos II («La durabilidad de los automóviles») y III («La durabilidad de los electrodomésticos»).

²⁶ Véase Adélie Hoffenberg y André Lapidus, *La société du design*, París, PUF, pp. 94 ss.

²⁷ Ceron y Baillon, *La sociedad de lo efímero*, ob. cit., p. 162, también Hoffenberg y Lapidus, *La société du design*, ob. cit., pp. 46 ss.

²⁸ Además de las obras citadas sobre este tema conviene consultar trabajos tan diferentes, pero tan llenos de puntos de vista interesantes, como Alvin Toffler, *El shock del futuro*, Barcelona, Plaza y Janés, reimpresión 1976, pp. 67-229 y Jean Pierre Dupuy y Jean Robert, *La traición de la opulencia*, Barcelona, Gedisa, 1979, pp. 213-242.

²⁹ Jean Baudrillard, *El sistema de los objetos*, México, Siglo XXI, 4.ª ed., 1978, p. 71.

bazas empresariales en ese orden de la *falsa funcionalidad*. Como dice Abraham Moles la funcionalidad en el capitalismo avanzado no viene dada por su uso técnico sino por su *no disonancia* con el orden simbólico general³⁰, y su presencia es tan sobresaliente que obliga a arrinconar todos los conceptos que pueden poner en entredicho esta suprema comercialidad de la actividad proyectiva, sean estos la calidad, belleza, coherencia, racionalidad, necesidad, o cualquier otro rasgo «humanístico» del diseño.

Es así como se asiste al proceso que lleva a la enorme profusión de objetos, al espectacular *juego del cambio de apariencias*, de tamaños, de modas, de colores, de formas. De la primera línea estética de post-guerra marcada por las formas redondeadas y curvas, adaptación propagandista de las fórmulas aerodinámicas de la aviación de la época, se evoluciona luego hacia la arista, el ángulo y el paralelepípedo, conociéndose más tarde la revitalización del diseño «soft», las líneas suaves y las formas blandas y, a la vez, a esta enorme *complejidad* le acompaña una inocultable *entropía*³¹ en forma de *caída de los niveles de fiabilidad de los objetos*³², de la rápida pérdida del aspecto exterior, del desgaste, de la profusión de objetos de mal gusto, copias y kitsch³³, de la reducción *programada* de la duración de los objetos —con inversiones sustanciosas para acortar la vida de los productos³⁴—, de la disminución de la cantidad de materia prima en la composición física de los productos, a la sustitución de materiales originales por «imitaciones» o sucedáneos, etc., etc.³⁵.

En una palabra, y como ha señalado el sociólogo español Jesús Ibáñez, los productos del mercado evolucionan hasta convertirse en *meros simulacros de sí mismos*, adquiriendo una *estructura señuelo*, en el que su forma exterior (superficial), rompe la dependencia con respecto a su contenido (profundo)³⁶, aparece por lo tanto una dimensión

³⁰ Abraham Moles, *El kitsch*, Buenos Aires, Paidós, 1973, p. 180.

³¹ Véase Abraham Moles, «Teoría de la complejidad y civilización industrial», en AA.VV., *Los objetos*, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1971, pp. 77-93.

³² Además de las obras citadas a este respecto también resulta de utilidad contrastarlas con el muy definido libro de Marvin Harris, *La cultura americana contemporánea. Una visión antropológica*, Madrid, Alianza, 1985, esp. cap. 2 («¿Por qué no funciona?»).

³³ Sobre el kitsch como fenómeno multidimensional cf. el ya citado: A. Moles, *El kitsch*.

³⁴ Cf. Ingmar Grandstedt, *L'impasse industrielle*, París, Seuil, 1980.

³⁵ Ceron y Baillon, ob. cit., pp. 78 ss.

³⁶ Jesús Ibáñez, «Publicidad: la tercera palabra de Dios», en *Revista de Occidente*, núm. 92, enero de 1989, pp. 73 ss.

signo —objeto de estudio corriente de la semiología y la semiótica contemporánea— por la cual «se invierte la relación entre objeto y mensaje: el mensaje no habla del objeto, el objeto habla del mensaje: la marca de un producto no marca al producto, marca al consumidor como el miembro del grupo de consumidores de la marca»³⁷. La desigualdad social se consagra y se recrea así vía simbólica, para las «masas», son las grandes series, el kitch, los diseños generalizados, estandarizados y anónimos, las formas desgastadas y no distinguidas para las «élites», es la pequeña serie o el «fuera de serie»³⁸, lo distinguido, la novedad, lo inalcanzable, lo exclusivo, etc. Luego se entablará una desesperanzada carrera, la famosa «carrera de ratas» —que se llamó en su día³⁹—, de consumo *emulativo*, ya descrito, aunque rudimentariamente por Thorstein Veblen en 1899⁴⁰, pero cerrado a todos los niveles en esta época, en la que la discriminación radical del sentido de consumir se hace evidente en el marco de la reproducción *ideológica-simbólica*: las clases dominantes se presentan como el deseo ideal de consumo, pero debido a la innovación, diversificación y renovación permanente de las formas del objeto, este modelo se hace constantemente inalcanzable para el resto de la sociedad; en el primer caso consumir es la afirmación lógica, coherente, completa y positiva de la desigualdad, para todos los demás colectivos consumir es la *aspiración*, continuada e ilusoria de ganar puestos en una carrera para la apariencia de poder que nunca tendrá un fin⁴¹.

³⁷ Jesús Ibáñez, «Publicidad: (re) creación de mundos», en AA VV, *Creatividad, mensajes y masajes*, Madrid, Cuadernos Contrapunto, 1987, p. 42.

³⁸ Para el valor simbólico de conceptos como «pequeñas series» y «fuera de serie», véase el agudo análisis de Gilo Dorfles en *El diseño industrial y estética*, ob. cit., pp. 65-71.

³⁹ Véase a este respecto Edgar Morin, «El desarrollo de la crisis del desarrollo», en AA VV, *El mundo del desarrollo*, Barcelona, Kairós, 1980, pp. 223 ss.

⁴⁰ No voy a desarrollar aquí el análisis y aplicaciones de la clásica obra de Thorstein Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, México, FCE, 2.ª ed., 1974, porque fue objeto de parte de un trabajo anterior: Luis Enrique Alonso, «La producción social de la necesidad», en *Economistas*, núm. 18, febrero de 1986.

⁴¹ Jean Baudrillard, *Pour une critique de l'économie politique du signe*, París, Gallimard/Tel, 1976, p. 77 [*Crítica de la economía política del signo*, México, Siglo XXI, 1974.]

Diseño industrial, mercado de productos y rigidez del proceso de trabajo fordista

En un clásico manual de organización industrial Joan Woodward estableció, sobre un conjunto de estudios empíricos bastante amplios, una escala que asociaba la estabilidad que proviene de la demanda de productos por parte de los consumidores con la flexibilidad de los métodos productivos⁴², de tal modo que los métodos tayloristas, y de cadena fordista, serían apropiados, como habíamos indicado, para *series enormes* de fabricación, en un mercado *estable* con escasas variaciones *reales* en las mercancías, sin posibilidad de participación de los clientes en la elección de la configuración del producto (a no ser en detalles mínimos como el color o los complementos exteriores) y, en suma, para volúmenes de producción muy amplios y nada variables.

Sin embargo, aquí aparece una nueva contradicción entre las exigencias de producción de las mercancías (la producción en masa) y las nuevas condiciones de realización: el rapidísimo cambio de modas, la intensificación de la obsolescencia psicológica y técnica, el rápido desgaste de las formas de los objetos y la introducción de elementos de personalización y diferenciación del producto dentro del universo mercantil de las grandes ventas⁴³.

En efecto, el hecho de que la *novedad formal* se haya convertido en el elemento esencial del diseño industrial, y que sólo en la continua transformación, cambio y variación de modas esté (según el discurso publicitario al uso y abuso) la única fuente de placer, mientras que la utilización durante mucho tiempo de un objeto conducen, por el contrario, al aburrimiento, la vulgaridad y la falta de estatus, tenía que ser temprano que topar con la *invarianza básica* que preside las pautas de organización taylorista y fordista. La aceleración de la norma de consumo de masas acaba desestructurando los equilibrios sobre los que se basaba. La serie ya no puede continuar siendo reformada por simples procesos de *restylings*, sino que tiene que ser acortada o modificada sustancialmente, debe ser en suma *flexibilizada*, concepto que ya de entrada se enfrenta claramente a la base mecánica que sustenta el capitalismo fordista de las décadas siguientes a la segunda guerra mundial.

⁴² Joan Woodward, *Industrial organization: theory and practice*, Oxford, Oxford University Press, 1965, pp. 39 ss.

⁴³ A. Hoffenberg y A. Lapidus, *La société du design*, ob. cit., pp. 147-155.

Los factores *mecánicos* son (debido a las especiales circunstancias que acaba generando el desarrollo de las fuerzas productivas, la acumulación de capital y la rápida circulación y sustitución de mercancías) *desplazados por los factores simbólicos* en la configuración de la imagen estético-publicitaria; la función simbólica del diseño, va por lo tanto *cambiando la línea física* del objeto e incluso sus prestaciones técnicas. Como dice G. Dorfles, la más destacada personalidad en Italia en el campo del diseño industrial y la teoría estética:

Parece evidente que la ausencia de toda competición individual estuviera destinada a hacer decaer en buena parte el fenómeno de la moda y a volver casi inútil el *styling*, mientras que, por el contrario, tales fenómenos se agudizan allí donde la exigencia individual sea más pronunciada. La razón de esta sumisión a la moda está implícita incluso en su escasa duración, en la necesaria urgencia de una continuada novedad formal y en una efímera necesidad de cambio y diferenciación [...] no hay duda que en el objeto industrial existe, como en ningún otro, una rapidez de desgaste y una relativa inestabilidad formal. Es precisamente esta inestabilidad formal la que conduce a una mutación que sigue más una razón de moda que de estilo, de tal modo que las transformaciones en las formas de los objetos, podrán ser completamente gratuitas y debidas sólo a los elementos de la competencia, de publicidad o de demanda de mercado ⁴⁴.

De esta manera la renovación permanente de los objetos de consumo pone al aparato productivo en un lugar difícil, si es acompañada por una renovación constante y paralela de medios de producción —siguiendo la poca flexibilidad y adaptabilidad de la cadena fordista a entornos turbulentos como los generados en los mercados de consumo a partir de la crisis de los setenta—, la competencia mercantil llevaría a reemplazar este material fijo con demasiada rapidez, lo que haría que todo el valor de este capital se transfiriera en su relativamente corto número de productos lo que implica un efecto contrario al buscado y que ha dado razón de ser histórica a la producción en masa: el encarecimiento del objeto de consumo en lugar de su abaratamiento comparativo. Pero también, si el producto no sigue una continua evolución de formas y prestaciones perdería su competitividad y quedaría fuera de la posibilidad de conseguir una cuota de mercado comercialmente significativa.

En suma, de *mercados no cubiertos*, entendiéndose este término

⁴⁴ Gillo Dorfles, *Símbolo-comunicación consumo*, Barcelona, Lumen, 4.ª ed., 1984, pp. 227-228.

como sinónimo de mercados amplios, en permanente expansión y cualitativamente estables, que son las características en la que nace y se desarrolla —autorregulándose— el mercado fordista, se pasa a *mercados cubiertos* en sectores decisivos del consumo de masas, presididos por la inestabilidad de los volúmenes de producción, de rápida entrada de productos nuevos, de alta variabilidad en la composición de la gama de productos, de «personalizaciones» y de «interferencias» por parte de las esferas estatales o de círculos sociales diversos (asociaciones de consumidores, de vecinos, amas de casa, etc.) en condiciones concretas del diseño del producto (seguridad, higiene, materiales tóxicos, etc.). Todo esto no ha hecho más que delimitar un escenario mercantil turbulento ⁴⁵ al que la rigidez, despersonalización, socialización e imposibilidad de adaptación rápida que caracterizan a la gran producción en cadena han sido incapaces de dar una respuesta no sólo técnica, sino también comercial ⁴⁶.

Ejemplo una vez más de la tendencia cíclica de la sociedad industrial capitalista a *autobloquearse* por su heteronomía estructural y cuya producción no deja de presentar pautas de *contraproductividad* en las que surge una especie de *traición de la opulencia* ⁴⁷ cuando menos se la espera.

Sin embargo, la crisis de estos últimos años no ha supuesto una *crisis del consumo* como la crisis de demanda y caída de los mercados del año 29, sino un *consumo de crisis*, en los que dos fenómenos empezaron a resplandecer, por una parte la integración de la crisis en el discurso publicitario hasta convertirla en un elemento indispensable de presentación de la nueva cultura del consumo; por otra parte, la aparición de fenómenos claros, profundos y masivos de máxima dualización, fragmentación y segmentación del universo mercantil, flexibilizando y desmembrando el viejo mercado de masas —presidido por una estabilidad de formas casi universales— en una multitud

⁴⁵ Manuel Alcaide Castro, *Las nuevas formas de organización del trabajo. Un análisis de su viabilidad*, Madrid, Akal, 1982, pp. 166-167.

⁴⁶ Sobre la imposibilidad de adaptación de la producción en masa fordista a las nuevas condiciones mercantiles y, sin embargo, la posible salida, vía la alternativa de una pequeña empresa flexible: Charles Sabel, *Trabajo y política. La división del trabajo en la industria*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985 y el trabajo complementario de Charles Sabel y Michael J. Piore, *The second industrial divide*, Nueva York, Basic Books, 1984.

⁴⁷ El concepto está desarrollado por J. Dupuy y J. Robert, *La traición de la opulencia*, ob. cit., *passim*.

de esferas más o menos autónomas con objetos específicos para exportar cada una de ellas⁴⁸. El camino de la *postcrisis* estaba abierto.

La producción en masa flexible y la sociedad digital: el diseño desbocado

Quizás el fenómeno estratégico más importante —tanto a nivel de sus efectos materiales como de su utilización ideológica— es el de la *nueva automatización*. El contexto que sirve de fondo a esta nueva etapa es tanto la crisis del taylorismo⁴⁹, en sus más variadas facetas sociales, técnicas o económicas, como la *inestabilidad de los mercados* propia de una situación de reestructuración profunda de las capacidades productivas del sistema. Y en esta coyuntura los principios del taylorismo —parcelación, especialización e intensificación del trabajo— son sustituidos, progresivamente, por dos nuevos objetivos centrales: la integración y la flexibilidad de las líneas de producción.

La *integración* consiste básicamente en la búsqueda de una mayor tasa de utilización de las máquinas, gracias a procedimientos informatizados que intentan optimizar la circulación de las piezas entre las máquinas y también en la utilización más intensiva de la fuerza de trabajo, sobre todo por la búsqueda de una polivalencia de funciones que el taylorismo había abolido. La *flexibilidad* —en el sentido técnico de la palabra— se desarrolla a partir de la utilización de la informática, la microelectrónica y la robótica, permitiendo esto a los nuevos instrumentos de trabajo memorizar conjuntos alternativos de operaciones, coordinando las herramientas en un conjunto apropiado a la naturaleza de la pieza que se va a elaborar y ser programados para tareas diferentes con un costo muy reducido⁵⁰.

⁴⁸ Véanse las diferentes alternativas estructurales, nacionales e internacionales, que se presentan en un horizonte de crisis —en el que las crisis «ya no son lo que eran»— para la economía-mundo en Robert Boyer (comp.), *Capitalismes fin de siècle*, París, PUF, 1986.

⁴⁹ Para el tema de la crisis del taylorismo pueden consultarse: Juan José Castillo, «Las nuevas formas de organización del trabajo», en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 26, abril-junio de 1984, pp. 201-212 y «El taylorismo hoy: ¿Arqueología industrial?», en *Arbor*, núm. 483, marzo de 1986, pp. 9-38, también Bernard Doray, «Les pratiques scientifiques dans le camp du travail industriel. La crise du modèle taylorien», en *La Pensée*, núm. 199, mayo-junio de 1978, pp. 44-57.

⁵⁰ Cf. Benjamin Coriat, «Crise et électionisation de la production: robotisation

Lejos de ser una simple anulación o desregulación de las políticas intervencionistas del Estado contemporáneo —como pretenden los neoliberales— la flexibilidad es aquí entendida⁵¹ como la organización de la producción en *equipamientos flexibles*, dado el carácter fácilmente modificable de los programas informáticos que regulan su funcionamiento, por el cual pueden ser adaptados bastante rápidamente a las variaciones de la demanda de la clientela, siendo reconvertidos sin dificultad para su utilización con vistas a series más cortas que en el pasado.

La producción en masa se convierte —en los puntos más avanzados del tejido actual— en *producción en masa flexible*. Michael J. Piore⁵² ha distinguido entre tres niveles de la producción en masa: a) La producción «clásica» en masa (un sistema productivo que sólo puede producir un único producto); b) La producción en masa con una *variación cosmética*, que vendría a coincidir con lo que aquí hemos llamado *styling* y que no sería otra cosa que una serie en la que pueden variarse las características *independientes* de diseño —pintura, acabado, tapicería, complementos— sin tener que hacer cambios complementarios en otras características centrales del diseño, sin embargo, cualquier variación en las *características dependientes* que suponen soporte o red para otras partes sólo se pueden hacer a partir de una *discontinuidad* técnica de la serie; y c) La *producción en masa flexible*, que el propio Piore define así:

El enfoque que están siguiendo ahora las empresas manufactureras americanas va más allá de las variaciones cosméticas, al tratar de introducir en el sistema productivo la capacidad de elaborar varios diseños fundamentalmente diferentes, lo que se ha hecho económicamente viable con la introducción de las manufacturas asistidas por ordenador. Este sistema lleva consigo la utilización de un equipo relativamente general, especializado para adaptarlo a un diseño concreto por medio de un programa de ordenador. En lugar de escribirse un programa que produzca un diseño se hacen para dos, tres o

d'atelier et modèle fordien d'accumulation du capital», *Critiques de l'Economie Politique*, núm. 26-27, enero-junio de 1984, pp. 71-94; también Benjamin Coriat, *La robótica*, Madrid, Revolución, 1985.

⁵¹ Robert Boyer llama a este tipo de flexibilidad *flexibilidad ofensiva*, véase, por ejemplo, R. Boyer y J. Mistral, «Politiques économiques et sortie de crise. Du carré infernal à un nouveau New-Deal», *Futuribles*, núm. 70, octubre de 1983, pp. 37-66.

⁵² Michael J. Piore, «La reforma de las sociedades en la industria manufacturera americana y el desafío a la teoría económica», en *Información Comercial Española*, núm. 658, junio de 1988, pp. 139-153.

cuatro. En este sentido las economías de escala pasan del equipo mismo a la programación⁵³.

En este sistema el cambio en las *partes dependientes* del producto se hace factible dentro de una gama muy amplia —aunque no infinita⁵⁴— de posibilidades y la *discontinuidad* en el cambio no ya sólo de una serie a la siguiente sino de un producto a otro se lleva hasta niveles *mínimos*. Producción y diseño de los objetos tienden así a unificarse en un proceso multidimensional en el que incluso los objetivos empiezan a ser diseñados *a través* de los objetos como son los puntos donde se utilizan los sistemas CAD/CAM de diseño y fabricación asistidos por ordenador: «La tecnología CAD-CAM es de desarrollo relativamente reciente y constituye pieza fundamental en los sistemas de fabricación flexible, pues establece un nexo estable y automático entre las tareas de diseño y fabricación. Por otra parte, los servicios de ingeniería pueden ensayar modificaciones en los diseños de modo interactivo, realizando simulaciones con respuesta más inmediata. Ello permite elegir las alternativas de actuación más adecuadas»⁵⁵.

Objeto de producción y objeto de consumo se funden de esta manera en un *todo electrónico* que desplaza el centro de lo cotidiano —tanto en la producción como en el consumo— de lo *analógico* a lo *digital*, de la forma a los códigos, del mensaje al dato:

Unas tecnologías que funcionaban hasta ahora de forma analógica están siendo progresivamente conquistadas por lo numérico: teléfono, televisión e incluso técnicas electroacústicas de alta fidelidad (disco numérico)... Todo «mensaje», sea cual sea su naturaleza (conversación telefónica, imagen fija o animada, música, texto escrito, dato matemático, operación financiera.

⁵³ *Ibid.*, p. 149.

⁵⁴ No vamos a pasar aquí a comentar el grado máximo de flexibilidad que comenta Piore, lo que él llama *especialización flexible* —que permite el grado máximo de variaciones— y que se completa con lo que tanto este autor como Charles Sabel han llamado la *alternativa artesanal* y que sería la defensa a ultranza de la pequeña producción como posibilidad máxima de adaptación a las condiciones de máxima segmentación del mercado de consumo. El idealismo de la propuesta ha sido repetidamente criticado por R. Boyer quien llega a denominar tal propuesta como «proudoniana» y demasiado alejada de la base fordista de la producción en masa como para ser real. Véase R. Boyer, «Flexibilités des marchés du travail et/ou recherche d'un nouveau rapport salarial», CEPREMAT, 1985 (multicopiado) y también *Capitalismes fin de siècle*, ob. cit.

⁵⁵ Gabino Escudero, «Tecnología y sistema productivo: cualificación y descualificación» en José A. Garmendía y otros (comps.), *Sociología industrial y de la empresa*, Madrid, Aguilar, 1987, p. 98.

medida de una variable física —temperatura o higrómetros, etc.—, puede ser tratado, codificado, almacenado y transmitido por los mismos procedimientos y las mismas redes [...] Este denominador común técnico, permite, por tanto, evaluar unos mensajes totalmente heteróclitos según una escala cuantitativa única (en número de bits o de bits/segundos si se trata de flujo), tarificarlos y compararlos según unos criterios sencillos y unidimensionales⁵⁶.

Público y privado, producción y consumo son interconectados como nunca en la salida de la crisis, por los nuevos procesos tecnológicos. Las formas básicas de informatización de la sociedad son los elementos centrales de la transformación flexible y modular del proceso de trabajo, pero a la vez son el desarrollo de una *nueva línea de productos de consumo*, al aparato electrodoméstico le sigue el aparato electrónico, al realizador de servicios se le superpone el procesador de información (microinformática para el hogar, redes de audio, vídeo, datos a nivel local, nacional o internacional, etc.). Así la aplicación de la microelectrónica de *sustitución* a productos conocidos de tecnología anticuada —los viejos circuitos eléctricos de conexión de elementos discretos— es un simple *adelanto técnico* que puede acrecentar las prestaciones del producto, pero es, a la vez, el paso de entrada para la penetración en segmentos de mercado de consumo nuevos que empiezan a ser explotados masivamente⁵⁷ con productos inéditos hasta el momento y que conciben al hogar más como un nudo de información (manipulaciones) que como un simple espacio privado.

El consumo —y sus objetos— por lo tanto, han salido de la crisis por donde la crisis misma, esto es, por el lado más *individualista* y *corporatista* de la acción social. A la innegable presencia de grupos de interés organizados más o menos formalmente le corresponden también *grupos adquisitivos* segmentados también claramente; al discurso del final de lo social le corresponde un individualismo hedonista centrado fundamentalmente en los objetos de consumo. Desde los santuarios postmodernos se contempla —o mejor, se aprueba— este proceso como un paso más de la sucesiva personalización de una sociedad sostenida por su feroz narcisismo: «El desmenuzamiento de la división social coincide de alguna manera con la nueva tendencia tecnológica a lo ligero: a la hiperpersonalización de los individuos y

⁵⁶ P. A. Mercier, F. Plassard y Victor Scardigli, *La sociedad digital. Las nuevas tecnologías en el futuro cotidiano*, Barcelona, Ariel, 1985, pp. 24-25.

⁵⁷ «La tecnología aplicada» en G. Friedrichs y A. Schaff, *Microelectrónica y sociedad, para bien o para mal. Informe al Club de Roma*, Madrid, Alhambra, 1982, p. 78. (Esta parte del informe está firmada por Ray Curnow y Susan Curran).

los grupos responde la carrera hacia la miniaturización, accesible a un público cada vez más amplio»⁵⁸.

El hedonismo triunfante de la salida de la crisis —frente a los viejos y ahora aburridos valores de la solidaridad, lo social y lo colectivo— se vuelve hacia el objeto y éste devuelve la imagen de «lo personal» y «la personalización». La imagen de la individualización⁵⁹ no es por casualidad el discurso favorito de la última retórica publicitaria y la proyección del narcisismo y el descompromiso sobre el objeto se refleja en una auténtica inflación del discurso del diseño: discurso mitificador y mistificador, vacío hasta la nada absoluta, pero buen reflejo de esa lógica cultural del capitalismo tardío⁶⁰ que cambia la mirada crítica por una mirada fascinada hacia (y sólo hacia) el objeto de consumo. El discurso del diseño está en un punto en que va buscando casi a los objetos para poder legitimarse, nunca tanto diseño se ha oído, pero tan poco se ha visto en cuanto que realidad participativa de la sociedad, como en estos momentos.

Sin embargo, frente a ese mítico estatuto separado y sobreinterpretado del diseño las voces más sensatas⁶¹ hablan constantemente de la cada vez más integrada e interdependiente situación del diseño del producto con respecto a todos los demás departamentos de la empresa —sea este diseño llevado a cabo por servicios externos o secciones internas de la empresa—, hasta el punto de que los más conspicuos defensores del papel central del diseño industrial de los productos hablan de una *globalización* de su estrategia con respecto a la comercialización, la organización general y las prestaciones del proceso productivo como de las prestaciones del proceso concreto de producción, siendo esta *globalización* precisamente la mayor potencialidad de uso del diseño industrial

actual⁶². El diseño entonces se convierte en una generalización de las leyes de la producción capitalista a esferas muchas veces consideradas como marginales: «La generalización paradójica de las leyes de la producción, se ha convertido en una necesidad, una regulación por la cual el capitalismo tiende a sobrevivirse»⁶³.

Pero esta salida del campo del diseño de los productos al conjunto de prácticas tecnológicas de la sociedad, nos coloca también ante la necesidad de romper la imagen de determinismo del diseño industrial de los objetos de consumo; lejos de ser el simple producto de las necesidades técnicas abstractas, toda tecnología —y también las tecnologías del consumo— son fruto de las relaciones sociales en las que se desenvuelve: «Toda tecnología incorpora uno o más modelos de hombre y de sociedad. Los efectos sociales de la tecnología son en buena parte los diseñados en el interior y en el conjunto de ella misma. Hemos afirmado antes que la tecnología básica (transformación de materiales e informaciones) únicamente ejerce una influencia directa sobre el trabajo agregado. Por lo general, quién diseña estas técnicas y el contexto técnico-organizativo inherente a ellas tiene una idea social que de ello se derivará; a veces, esta idea es el propio objetivo del diseño tecnológico»⁶⁴.

Las «nuevas tecnologías» han abierto posibilidades inauditas de diseño participativo, si en el mundo del trabajo cada vez se habla más de la necesidad de un diseño conjunto por parte de los actores sociales de las tecnologías y su plan de utilización, las tecnologías de consumo deben dar también posibilidad de participación a los consumidores⁶⁵, pero no como *demandantes* (sujeto económico, protegido por la tan utilizada como ideal «soberanía del consumidor», cuyo principal argumento es su capacidad monetaria de compra), sino como

⁶² Christopher Lorenz, *The design dimension*, Oxford, Basil Blackwell, 1986, pp. VIII-XI.

⁶³ A. Hoffenberg y A. Lapidus, *La société du design*, ob. cit., p. 148.

⁶⁴ Federico Butera, «La automatización industrial y el futuro del trabajo», en Juan José Castillo, *La automatización y el futuro del trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988, p. 34. Esta compilación de trabajos realizada por Juan José Castillo, incluyendo el artículo introductorio, es un magnífico catálogo de las posibilidades de pensar los problemas tecnológicos en términos de diseño y participación y no en el habitual sistema de lectura en términos de simple impacto.

⁶⁵ Sobre las posibilidades del movimiento de consumidores de reorganizar las reglas de integración de las funciones sociales de producción y consumo superando la función de mero contrapeso al poder de fabricante y del Estado, cf. Claus Offe, «Alternative strategies in consumer policy», en *Contradictions of the Welfare State*, Londres, Hutchinson, 1984, pp. 220-238.

⁵⁸ Gilles Lipovetsky, *La era del vacío*, Barcelona, Anagrama, 1986, p. 167.

⁵⁹ Para el seguimiento del origen de la hegemonía de lo personal y la personalización en la creación de la imagen de los productos por parte del discurso publicitario, con especial referencia al *ordenador personal*, puede verse William Meyers, *The image-makers*, Nueva York, Times Books/Random House, 1984.

⁶⁰ Para profundizar este argumento puede verse el magnífico trabajo de Fredric Jameson, «El posmodernismo o la lógica cultural del capitalismo tardío», en *Casa de las Américas*, núm. 155-156, marzo-junio de 1986, pp. 141-173, versión diferente de este trabajo se encuentra en *Zona Abierta*, núm. 38, enero-marzo de 1986, pp. 71-130.

⁶¹ Véanse las propuestas intelectuales serias y coherentes, lejos del general equívoco sobre el tema, que nos ofrecen dos magníficos libros: Oriol Pibernat y Norberto Chaves, *La gestión del diseño*, Madrid, IMPI, 1989 y Jordi Montaña, *Cómo diseñar un producto*, Madrid, IMPI, 1989.

ciudadanos, esto es, como miembros de un colectivo social con derechos iguales y generales a participar en la elección —en el diseño— de su propia vida.

Este artículo fue presentado como ponencia al III Congreso de Sociología celebrado en septiembre de 1989 en San Sebastián.

Luis E. Alonso

Resumen. La evolución en los métodos y técnicas de organización del trabajo proyecta paralelamente sus efectos sobre las formas adoptadas por los objetos de consumo, en cuanto que ambas categorías proceden de un mismo proceso: el proceso de producción de mercancías como un todo conjunto e inseparable formado por la fabricación física de los bienes y la valoración y reproducción del capital. Este trabajo trata de estudiar la evolución de ese proceso global en el que el objeto de consumo sirve como elemento fundamental de análisis de las relaciones sociales y económicas que en él se expresan y que a él se asocian.

Abstract. *The evolution of the methods and techniques of the organization of work parallelly project their effects on the forms adopted by consumer goods, in that both categories originate from the same process: the process of the production of goods as an aggregate and inseparable whole formed by the physical manufacturing of the goods and the appraisal and reproduction of capital. This study undertakes to examine the evolution of this global process in which consumer goods represent the fundamental element in the analysis of the social and economic relations expressed through it and associated with it.*

Condiciones y límites de la flexibilidad productiva: un caso de estudio

Joaquín P. López Novo *

El ciclo de inestabilidad y turbulencias que registraron las economías capitalistas avanzadas a partir de la primera mitad de los años setenta no sólo puso fin a la larga fase de crecimiento económico sostenido de la segunda posguerra, sino que, además, desencadenó una secuencia de reacciones en cadena que abocaron a una transformación radical del escenario competitivo internacional. Dado que el nuevo escenario competitivo se caracteriza por una mayor inestabilidad tanto en los mercados de «inputs» como en los mercados de productos finales, la flexibilidad productiva, es decir, la capacidad para desplazarse con rapidez entre productos y mercados, se ha convertido en un recurso altamentepreciado. En este contexto, algunos autores han llamado la atención sobre el hecho de que la búsqueda de una mayor flexibilidad productiva no es un simple problema técnico, sino que exige una revisión de lo que se podría denominar «las bases sociales de la organización industrial». Por ejemplo, Charles Sabel ha sostenido que la flexibilidad productiva es el atributo de un tipo específico de organización industrial, a la que denomina «especialización flexible», que se caracteriza por la fusión de industria y comunidad. Según Sabel la existencia de vínculos comunitarios entre las empresas de una industria, así como entre los empresarios y los trabajadores de dicha industria, es una condición necesaria para la utilización flexible de los recursos productivos. Y ello es así porque la flexibilidad productiva requiere dosis elevadas de cooperación tanto entre las empresas como en el seno de las empresas y, por tanto, exige un sistema de relaciones

* Joaquín P. López Novo es investigador en el Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales (Madrid).

sociales de confianza alta que potencie la cooperación¹. Desde esta perspectiva, el desplazamiento de modos de producción industrial rígidos como la producción de masas a modos de producción industrial más flexibles, y mejor equipados para ajustarse al nuevo escenario competitivo internacional, pasaría necesariamente por la redefinición y la remodelación del sistema de instituciones sociales que subyacen a la organización industrial. Así pues, la flexibilización de la industria exigiría algo así como su re-comunalización, retomando la trayectoria de las industrias artesanales que florecieron en muchos países capitalistas en el siglo pasado y que fueron abandonadas en el presente con la difusión a escala internacional del modo de producción fordista².

En este trabajo presentaré el caso de una industria que es considerada como uno de los ejemplos contemporáneos más sobresalientes de especialización flexible. El análisis de este caso paradigmático, sin embargo, permite extraer algunas lecciones que van en contra de dos de las tesis de la teoría de la especialización flexible. La primera lección que se extrae de nuestro caso de estudio es que la flexibilidad productiva no es un valor absoluto y que un exceso de flexibilidad productiva, lejos de facilitar la innovación y el ajuste a los cambios del mercado, puede inhibir la innovación y el desarrollo de los recursos productivos. La segunda lección es que una industria flexible requiere algo más que instituciones sociales comunitarias, y en ese algo más debe incluirse la existencia de instituciones legales que introducen flexibilidad en las relaciones laborales y en las relaciones industriales. La primera es una lección sobre los límites de la flexibilidad productiva, la segunda es una lección sobre sus condiciones³.

¹ La primera formulación de la teoría de la especialización flexible apareció en Ch. Sabel, *Work and politics: the division of labor in industry*, Nueva York, Cambridge University Press, 1982. La teoría ha sido posteriormente desarrollada en varias obras de Sabel en colaboración con otros autores; véanse: S. Brusco y Ch. Sabel, «Artisan production and economic growth», en F. Wilkinson (comp.), *The dynamics of labor market segmentation*, Londres, Academic Press, 1981, p. 13; Ch. Sabel y M. Zeitling, «Historical alternatives to mass production: politics, markets and technology in nineteenth century industrialization», *Past and Present*, núm. 108, 1986; Ch. Sabel y M. J. Piore, «Italian small business development: lessons for U.S. industrial policy», en L. Tynson y J. Zysman (comps.), *American industry in international competition*, Ithaca, Cornell University Press, 1983; M. J. Piore y Ch. Sabel, *The second industrial divide: nuovi modelli produttivi*, *Stato e Mercato*, 17, 1986, pp. 217-251.

² Véase Ch. Sabel y M. Zeitling, «Historical alternatives to mass production», *cit.*

³ Los materiales de este caso de estudio han sido extraídos de la tesis doctoral del

1. El caso de la industria textil de Prato

1.1. La singularidad de Prato

El área territorial de Prato alberga uno de los distritos industriales más sobresalientes y singulares de la economía italiana⁴. En efecto, el área de Prato aloja un conglomerado industrial con prevalente especialización textil que, en el año 1981, abarcaba a cerca de 12 000 empresas que contaban con 22 000 establecimientos industriales y 55 000 ocupados. Estas empresas son de muy pequeñas dimensiones; en el año 1981 el tamaño medio de las empresas textiles de Prato no superaba los 4,5 ocupados por empresa. Sin embargo, este conglomerado industrial de empresas, de micro-empresas, exportó, en el año 1986, alrededor de 176 000 Tm de productos textiles por un valor de 2,94 billones de liras, que representaron entre el 25 y 30% de las exportaciones textiles italianas. Puesto que se estima que las exportaciones representan alrededor del 50% de la producción total de la industria textil local, la producción total del distrito textil rondó en dicho año la cifra de seis billones de liras —en torno a los 600 000 millones de pesetas⁵.

La sola mención de estos indicadores pone de manifiesto la singularidad y la relevancia económica de esta industria. El distrito textil de Prato es, hoy en día, el mayor enclave textil europeo y uno de los mayores del mundo. Pero lo más sorprendente es que esta industria local ha incrementado su base industrial y ocupacional en las últimas tres décadas, cuando las industrias textiles de los países industrializados han experimentado una reducción drástica de la ocupación y de la base industrial. Ahora bien, el crecimiento de la

autor y se basan en el trabajo de campo que llevó a cabo en el distrito a lo largo de los años 1987 y 1988: J. P. López Nowo, *El territorio como fuente de estructura económica y modo de regulación de la economía*, Departamento de Ciencia Política y Ciencias Sociales, Instituto Universitario Europeo, Florencia, diciembre de 1988.

⁴ El área textil de Prato comprende diez municipios de la provincia de Florencia: Prato, Barberino de Mugello, Calenzano, Campi Bisenzio, Cantagallo, Carmignano, Montemurlo, Poggio a Caiano, Vaiano y Vernio. El conjunto de estos municipios cuentan con una población de casi 280 000 habitantes, de los cuales cerca de 162 000 —el 57%— pertenecen al municipio de Prato, que es el corazón del área textil. Sobre la delimitación territorial del área textil de Prato véase B. Cori y G. Cortesi, *Prato: frammentazione e integrazione di un bacino tessile*, Turín, Fondazione G. Agnelli, 1977, pp. 7-9.

⁵ Datos extraídos de VV AA, *Relazione annuale sull'economia e la occupazione nell'area pratese*, Prato, Consorzio Centro Studi, 1987.

industria textil del área de Prato ha seguido una trayectoria peculiar consistente en la proliferación de pequeñas empresas. Baste señalar al respecto que en el período 1951-1981 el número de empresas textiles del área de Prato se multiplicó por diecisiete —de 697 empresas en el año 1951, se pasó a 11 928 en el año 1981—, mientras que la ocupación se triplicó —de 21 000 ocupados se pasó a 55 000—⁶.

El crecimiento hipertrófico del número de empresas en el área textil de Prato revela la existencia de un proceso espontáneo de reestructuración de las formas organizativas prevalentes en la industria local. En las últimas tres décadas se ha pasado de una estructura industrial en la que predominaban empresas medianas y grandes con integración vertical de la producción, a una estructura industrial de pequeñas empresas especializadas que efectúan operaciones o fases del ciclo de fabricación y que coordinan sus actividades a través del mercado. En la industria textil de Prato la descentralización productiva ha llegado a ser una lógica organizativa global que prácticamente no encuentra excepciones. Esta lógica organizativa ha generado un verdadero sistema de empresas, una enorme masa de actores interdependientes con una común adscripción comunitaria y una cultura industrial marcadamente idiosincrásica.

Este peculiar proceso de crecimiento, con reestructuración del diseño organizativo de la industria y ampliación de su base productiva ha configurado una estructura industrial diseminada en el territorio del área con un fuerte componente de empresas artesanas de carácter familiar. Baste señalar al respecto que de las 12 000 empresas textiles que operan en el área textil de Prato sólo unas 2 000 son empresas industriales —de las cuales 1 300 son empresas de producción que operan por cuenta de terceros y 700 son empresas artesanas—, todas las restantes son pequeñas empresas artesanas. Los establecimientos artesanos representan el 85% de los establecimientos textiles existentes en el distrito y el 41% de la ocupación de la industria. En el extenso estrato de las empresas artesanas, familia y empresa se funden e interpenetran. La imbricación de la familia es un rasgo típico de las áreas con economía de pequeñas empresas, sin embargo en pocos lugares se presenta dicha imbricación con la

⁶ Sobre la evolución de la industria textil de Prato véanse: L. Giovanelli, *Cambiamenti tecnologici e modelli organizzativi: il caso dell'industria tessile Pratese*, Prato, Edizioni del Palazzo, 1983; G. Lorenzoni, *Una politica innovativa nelle piccole e medie imprese: l'analisi del cambiamento nell sistema industriale pratese*, Milán, Etas Libri, 1979.

intensidad y la visibilidad que se da en el distrito textil de Prato. Como veremos más adelante, la fusión de familia y empresa constituye una de las claves del funcionamiento del distrito textil de Prato⁷.

Si se mide la competitividad de una industria por su capacidad de penetrar los mercados internacionales, no cabe duda de que la industria textil de Prato, no obstante la creciente miniaturización de sus empresas, ha sido una industria extraordinariamente competitiva. Todo a lo largo de la década de los setenta y los primeros años de los ochenta, las tasas de crecimiento de las exportaciones de la industria textil local superaron ampliamente las tasas de crecimiento de 1) las exportaciones textiles italianas, 2) las exportaciones globales de los países industrializados, 3) la producción textil mundial, y 4) del comercio textil mundial⁸. En resumen, a la vista de todo lo dicho es indudable que la industria textil de Prato constituye un ejemplo sobresaliente de la supervivencia de una industria tradicional en un país desarrollado⁹.

¿Qué productos fabrica la industria textil de Prato? Una enorme variedad de tejidos, mantas, plaids, hilados para la confección de géneros de punto, artículos para la decoración y para usos industriales, tejidos de punto, pieles falsas, hilados para calceta, textiles no tejidos, etc. Estos productos, a su vez, constituyen familias de productos con respecto a los cuales todavía se podría efectuar una segunda subdivisión en función de las fibras de que están compuestos y de los diversos segmentos de mercado a que se destinan. La industria textil de Prato se caracteriza, pues, por una elevada diversificación en términos de producto.

⁷ Sobre la imbricación de la empresa en la unidad económica familiar en la «terza Italia» véase M. Paci (comp.), *Familia e mercato del lavoro in una economia periferica*, Bolonia, Il Mulino, 1980.

⁸ Tomando el año 1970 como base 100, en el año 1980 el número de índice de las exportaciones textiles del área de Prato era 219; mientras que el de las exportaciones de la industria textil italiana era sólo 171; el del comercio mundial de textiles y de confección 199, el de las exportaciones de los países industrializados 185, y el de la producción mundial de textil confección: 134. Los datos han sido extraídos de D. Berardi y M. Romagnoli, *L'area pratese tra crisi e mutamento*, Prato, Consorzio Centro Studi, 1984.

⁹ Sobre el declive de la industria textil en los países desarrollados véase G. Shepperd, *Textile-industry adjustment in developed countries*, Londres, Trade Policy Research Center, 1980. Véase también del mismo autor: «Textiles: new ways of surviving in an old industry», en G. Shepperd, F. Duchén y C. Saunders (comps.), *Europe's industries, public and private strategies for change*, Londres, Francis Pinter, 1983.

El éxito del distrito en los años setenta se basó en la flexibilidad productiva —en su capacidad de ofrecer una gran variedad de líneas de productos fabricados en pequeñas series—, en el creciente contenido de moda incorporado en las producciones locales, en la rapidez en los tiempos de fabricación y de entrega, y en unos precios competitivos en la franja media del mercado. Resumiendo, se podría definir el producto típico pratese como un producto textil —hilado o tejido— de media o alta calidad, que aunque es un «input» de la industria de la confección, no es un simple semielaborado, puesto que incorpora un elevado contenido creativo que contribuirá decisivamente a diferenciar el producto final. Este producto satisface las necesidades específicas de un cliente o de un grupo restringido de clientes distribuidos en varios países, y es producido y entregado en tiempos muy rápidos.¹⁰

Los pocos parámetros que hasta ahora hemos mencionado ponen de manifiesto la originalidad y atipicidad del caso que nos ocupa. No cabe duda de que la industria textil de Prato posee los requisitos necesarios para acreditarla como una vasta *invención social*. En ocasiones, las comunidades humanas desarrollan recursos y comportamientos creativos e innovadores de los que brotan nuevas definiciones de la situación y maneras originales de resolver un problema, y cuando esto ocurre nos encontramos ante una *invención social*.¹¹ La industria textil de Prato es una *invención social* que se anticipó a los procesos de descentralización productiva que se difundieron en la industria italiana en la década de los setenta. Durante muchos años el «caso» Prato fue visto como una suerte de aberración local; más como una patología económica que como una anticipación del futuro. En los años setenta, en cambio, la industria textil de Prato pasó a ser el estandarte del dinamismo económico de las pequeñas empresas y la empresarialidad difusa, la promesa de un modo alternativo de producir y de competir. Y, sin embargo, esta *invención social* fue el resultado de un proceso de huida hacia adelante, activado por las decisiones de numerosos actores individuales que se vieron forzados a

¹⁰ Habida cuenta estas características del «producto» de Prato, no sorprende que algunos observadores consideren la industria textil de Prato como una industria que presta «servicios» a la industria de la confección. Este es el caso de A. Balestri, «Quattro notte sull'industria tessile di Prato», *Laniera*, 44, 1985.

¹¹ Tomo el concepto de «invención social» de W. Foot White, «Social inventions for solving human problems», *American Sociological Review*, 47, 1982, pp. 1-13. Aunque este autor no se refiere al caso que aquí nos ocupa, estoy convencido de que no dudaría en calificarlo como tal.

Condiciones y límites de la flexibilidad productiva

recomponer la baraja productiva de la industria local en medio de una lucha desesperada por asegurar su supervivencia.

1.2. Génesis del sistema de empresas

El movimiento hacia la descentralización productiva se inició en Prato en los primeros años de la segunda posguerra a raíz de la confluencia de dos crisis: una crisis de mercado de graves proporciones y una ola de agitación laboral de gran intensidad. Prato había hecho su fortuna en el período de entreguerras fabricando artículos de lana cardada en base al reciclaje de materiales textiles de desecho —ropa usada. El producto típico que entonces fabricaba Prato era un producto textil de muy baja calidad que se dirigía a los mercados de la Commonwealth, especialmente a la India y a la República Sudafricana que por sí sola absorbía el 85% de las exportaciones locales.¹² En los primeros años de la posguerra, sin embargo, la industria textil local fue perdiendo uno tras otro sus mercados exteriores, como consecuencia de las políticas de sustitución de importaciones que empezaron a practicar los países atrasados para incentivar el crecimiento de sus propias industrias textiles. Así, entre 1947 y 1950 la industria textil local perdió sus mercados en el exterior y descubrió con estupor que su producto tradicional ya no encontraba salidas y que, si quería sobrevivir, tenía que modificar la fisonomía de sus productos y buscar nuevos mercados.

Pero contemporáneamente a la pérdida de los mercados exteriores, Prato registró una ola de turbulencia laboral. El ápice de esta ola de agitación laboral se alcanzó entre el mes de enero de 1948 y el mes de julio de 1949. En este período Prato ocupó el primer puesto en la escala de conflictividad laboral del país, con un total de veinticuatro huelgas generales que supusieron la pérdida de más de tres millones de horas de trabajo.¹³ En este clima de recesión e incertidumbre, con fuerte conflictividad laboral y escalada de los costes salariales, se

¹² La mejor fuente de información para el período que precedió a la descentralización productiva es G. Lorenzoni, «Lo sviluppo industriale di Prato», en VV AA, *Storia di Prato*, 3 vols., Prato, Edizioni del Palazzo, 1978.

¹³ Hay que recordar que la región toscana pertenece a la subcultura política *rossa* y Prato pertenece al corazón de la subcultura *rossa* toscana. La conflictividad laboral de los primeros años de la posguerra tenía un doble origen. En parte era una consecuencia de la crisis que atravesaban las empresas locales, pero también respondía a motivos políticos externos y reflejaba la creciente polarización de la política italiana entre la Democracia Cristiana y el P.C.I. Sobre la conflictividad laboral es esos años y su impacto

inició un proceso de reestructuración espontánea de la industria textil local; las empresas comenzaron a descentralizar fases de la producción, dando facilidades a sus trabajadores para que se llevaran las máquinas a sus casas y comenzasen a trabajar por cuenta propia¹⁴. De esta manera, las empresas que antes abarcaban el ciclo completo de fabricación se concentraron en las fases terminales del ciclo de fabricación del producto —programación, diseño, comercialización—, conservaron una estructura productiva muy selectiva y externalizaron a terceros la mayor parte de la producción que hasta entonces habían realizado por cuenta propia.

En una primera fase la descentralización tuvo un carácter defensivo, se comenzó expulsando de las fábricas a los tejedores, que eran la categoría laboral más sindicalizada, ofreciéndoles la oportunidad de adquirir los telares que trabajaban para establecerse por cuenta propia¹⁵. Pero después de unos años la descentralización productiva perdió el carácter de maniobra defensiva y se convirtió en una norma programática o «regla de juego» de la industria local. Ante cada nueva recesión las empresas terminales respondían descentralizando actividades productivas y dedicando mayor atención a las funciones terminales, hasta que, con el tiempo, el recurso generalizado a terceros se convirtió en el «modo de hacer» de Prato. Simultáneamente, la extensión de la descentralización productiva fue configurando el sistema de empresas: una extensa red de actores interdependientes concentrados en un área territorial restringida, cuyos comportamientos generan efectos agregados —economías externas— que revierten benéficamente en las oportunidades de acción de cada actor singular¹⁶.

en la descentralización productiva véase el ya citado estudio de L. Giovannelli, *Cambiamenti tecnologici e modelli organizzativi*.

¹⁴ Entre 1940 y 1949 el nivel salarial de la industria textil se multiplicó por 65 en términos monetarios, mientras que el coste de la vida crecía en una proporción de 1,55. En la estructura salarial las contribuciones sociales e indirectas representaban el 45% del salario. Este hecho fue uno de los acicates que dispararon el proceso de descentralización productiva. Véase L. Giovannelli, *Cambiamenti tecnologici e modelli organizzativi*, p. 116.

¹⁵ La fórmula de la amortización era el *sconto a lavoro*: la prestación de trabajo gratuito a la empresa matriz por un periodo de tiempo estipulado entre las partes. La amortización de la maquinaria requería un considerable esfuerzo laboral en los primeros años de actividad autónoma, con jornadas laborales prolongadas que alcanzaban entre las 16 y las 18 horas, que solo podían sostenerse con la ayuda de mano de obra familiar no retribuida.

¹⁶ Sobre el concepto de «efectos agregados» como herramienta del análisis sociológico véase R. Boudon, *Effets pervers et ordre social*, París, PUF, 1978.

Condiciones y límites de la flexibilidad productiva

El proceso descentralizador se hizo imparable en Prato porque la descentralización era un juego de suma positiva para las dos partes implicadas. Para los empresarios, porque al disminuir el capital inmovilizado reducía los riesgos ante las oscilaciones del mercado, y les dotaba de mayor elasticidad para afrontar los cambios de la demanda. Y para los trabajadores, porque aunque conllevaba un incremento de la intensidad del trabajo, podían obtener unos ingresos brutos superiores al salario de la fábrica¹⁷. Estos incentivos indujeron un desplazamiento masivo de los trabajadores de las fábricas a los domicilios.

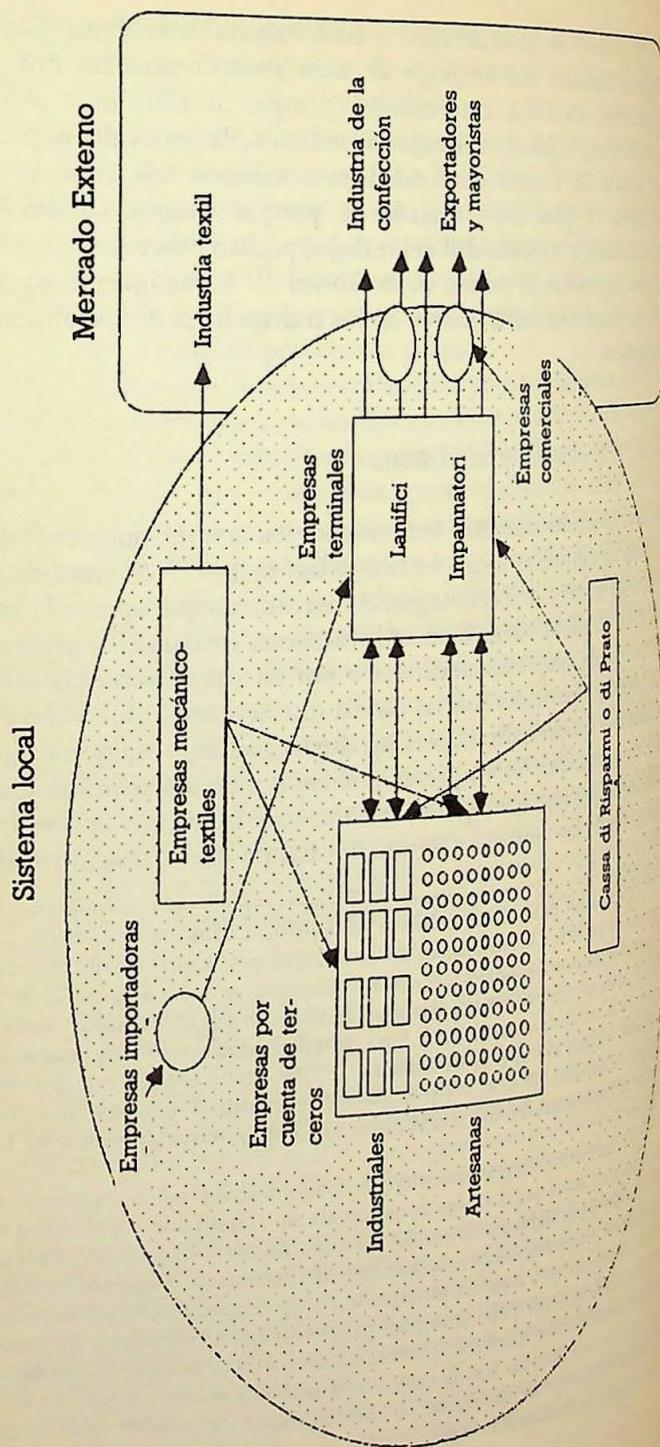
1.3. Los actores y el sistema

En este apartado analizaré brevemente los actores que conforman el sistema de empresas local —véase la figura 1—¹⁸. Si clasificamos las empresas textiles de Prato según el mercado en que operan la inmensa mayoría de ellas caerían bien en la categoría de empresas terminales o bien en la de empresas auxiliares o por cuenta de terceros —*terziste*. Las empresas terminales son las únicas que acceden al mercado externo al distrito, comercializando el producto acabado cualquiera que éste sea, mientras que las empresas por cuenta de terceros son empresas auxiliares que trabajan, generalmente, para las primeras. Dentro de la categoría de las empresas terminales habría que distinguir todavía el

¹⁷ A mediados de los años setenta la renta media de los artesanos textiles de Prato superaba en un 50% a la renta media de los trabajadores asalariados que desempeñaban el mismo trabajo en la industria local. La diferencia se debía a la media de horas de trabajo semanal —56 horas los artesanos frente a 45 horas los trabajadores asalariados— y a la retribución media de la hora de trabajo que era un 30% más alta para los artesanos. Véanse al respecto los estudios: CENSIS-CERIS, *L'area tessile di Prato*, Prato, Unione Industriale, 1974, p. 91; y A. Balestri, «Industrial organization in the manufacture of fashion goods: the textile district of Prato», tesis University of Lancaster, 1982, p. 102.

¹⁸ La representación gráfica incluye la «Cassa di Risparmi» porque esta institución bancaria local desempeñó en los años setenta un importante papel como fuente de financiación de la industria textil del distrito. La confianza en las posibilidades de crecimiento —aparentemente inagotables— del sistema de empresas local indujo a la «Cassa di Risparmi» a contraer un elevado riesgo financiero con las empresas textiles del área. Una gestión poco ortodoxa junto con las dificultades para recuperar los créditos concedidos a la industria, como consecuencia de la recesión que ha acusado la industria en esta década, han llevado a esta institución, que era una de las mayores entidades bancarias de la región, a una situación de quiebra que ha forzado la intervención de la Banca de Italia.

FIGURA 1. Actores del sistema de empresas del área textil de Prato



impanatore puro, que carece de instalaciones productivas propias y recurre enteramente a empresas por cuenta de terceros, y los *lanifici* que cuentan con una estructura industrial selectiva, combinando la producción propia con el recurso a terceros. Los *lanifici* cuasi integrados y los *impanatori* puros constituyen los dos extremos de un continuo de situaciones en la dimensión internalización/externalización de la producción. La mayoría de las empresas terminales tiene un tamaño que varía entre los 10 y los 80 empleados. En Prato existen unas 700 empresas terminales, de las cuales sólo un 15% superaba los 10 000 millones de liras de facturación.

La gran variedad de estrategias de producto y de mercado que se registran entre las empresas terminales desafía cualquier tentativa de clasificación. Con todo, es posible distinguir dos tipos ideales de orientaciones estratégicas entre este tipo de empresas. De una parte, están las empresas que fundamentan su estrategia competitiva en vectores de fuerza que les son específicos, tales como una fuerte especialización en el producto —la cual incrementa notablemente los riesgos ante una eventual caída del mercado—, el *know how* técnico y comercial, la elevada calidad de los componentes, la creatividad del producto, la imagen de mercado, y/o la capacidad de ofrecer a los clientes un servicio creativo y altamente personalizado. De otra parte, están aquellas empresas cuya baza competitiva radica en las oportunidades que ofrece el sistema de empresas del distrito —flexibilidad y profesionalidad— para satisfacer en tiempos breves los pedidos de sus clientes, con una gama de productos que ofrece una combinación variable de calidad y precio, según el segmento de mercado a que se dirigen. El primer grupo lo integran una minoría de empresas que ocupan posiciones de liderazgo en el distrito; se trata de empresas innovadoras que operan en la franja superior del mercado y que cuentan con recursos internos —personal, capital, *know-how*— para sostener una estrategia de mercado diferenciada. El segundo grupo, en cambio, lo integran la gran mayoría de las empresas terminales del distrito¹⁹.

¹⁹ Los «lazos fuertes» que ligan a la mayoría de las empresas terminales con el sistema de empresas del distrito configuran una inercia que, a largo plazo, tiende a homogeneizar los comportamientos empresariales. Como ha señalado Mark Granovetter, en los sistemas sociales los «lazos fuertes» tienen el efecto paradójico de homogeneizar los comportamientos e inhibir las innovaciones; la fuente de las innovaciones está en los «lazos débiles». Véase: M. Granovetter, «The strength of weak ties», *American Journal of Sociology*, vol. 79 (1973), y, del mismo autor, «The strength of weak ties: a network theory revisited», en P. V. Marsden y N. Lin (comps.), *Social structure and network analysis*, Beverly Hills (Ca.), Sage, 1983.

Las *empresas auxiliares* o por cuenta de terceros se ocupan de la fabricación del producto, y su mercado lo forman las empresas terminales del distrito —los *impannatori* y los *lanifici*. Aquí no pretendo efectuar una descripción exhaustiva de este sector, sino bosquejar un fresco de situaciones tipo que nos dé una idea tanto de su complejidad interna, como de los procesos de transformación a que está sometido. Uno de los rasgos que más llaman la atención en este sector de empresas es la proliferación de empresas familiares de pequeñísimas dimensiones con el estatus jurídico de empresas artesanas. En Italia las empresas familiares que operan en la industria están incluidas dentro de la institución jurídica del artesanado y gozan de considerables ventajas legales y fiscales²⁰. En Prato, este resorte institucional ha sido utilizado de manera masiva. En el año 1985 existían en el solo circundio de Prato —un área territorial menor que la que comprende el distrito textil— 7 137 empresas artesanales textiles, con una ocupación de 16 667 trabajadores y un tamaño medio de empresa de 2,34 ocupados²¹.

El sector de empresas artesanas del distrito registra una alta movilidad interna y tasas elevadas de natalidad y de mortalidad. Baste señalar al respecto que casi la mitad —un 40%— de las empresas textiles artesanas del circundio de Prato han nacido en los últimos diez años. Las altas tasas de natalidad de empresas artesanas indican que las barreras a la entrada en este sector dentro del distrito son bajas. Pero las elevadas tasas de mortalidad —entre 1975 y 1985 el número de empresas textiles artesanas del circundio de Prato se redujo en un 13,64%— que registran estas empresas denotan también que muchas de estas iniciativas empresariales tienen una existencia precaria y se desmoronan con facilidad.

Así pues, la unidad empresarial más simple del distrito es la empresa artesana. Son las unidades empresariales más débiles de la cadena de relaciones contractuales del distrito, pues trabajan fundamentalmente para un solo cliente con el que mantienen una relación contractual estable. La rentabilidad de estas empresas tiene que ver con la lógica del trabajo autónomo, con la prolongación de la jornada laboral diaria, la inclusión del sábado como jornada de trabajo, el empleo de aprendices, y la utilización de ayuda familiar²².

²⁰ Sobre el régimen legal de las empresas artesanas y su impacto en la industria véase Linda Weiss, «Italian small business and the State», *European Journal of Sociology*, 38, 1987, pp. 217-234.

²¹ Datos suministrados por el Ufficio Statistica del Comune di Prato.

²² La caracterización de este sector se basa en el estudio de R. D'Anna y P. Ganugi.

Un segundo tipo de empresas auxiliares cuenta con alrededor de diez empleados. Estas empresas pueden ser todavía empresas artesanas o bien empresas industriales, pero continúan siendo empresas con estructuras productivas y de gestión muy simples, y siguen dependiendo de un solo cliente que les proporciona la mayoría de los encargos. Por último, un tercer tipo de empresas auxiliares son las empresas de dimensiones medianas y grandes —en la escala de Prato, claro está. Estas empresas cuentan generalmente con una ocupación que varía entre los 25 y los 80 trabajadores y actúan en las fases del acabado, el tinte y la hilatura. Se trata casi siempre de empresas independientes que cuentan con instalaciones de alto nivel técnico y que gozan de mayor autonomía con respecto a los clientes, puesto que, a diferencia de los casos anteriores, estas empresas operan con una amplia cartera de clientes y sus relaciones contractuales con ellos son las que más se aproximan al modelo de las relaciones entre iguales.

¿Cuál es la orientación productiva de las empresas de producción de la industria textil de Prato? En apariencia, estas empresas son empresas especializadas, pues sólo operan en una fase del ciclo de fabricación, pero dentro de la fase carecen de especialización, pues mantienen una orientación productiva genérica para realizar cualquier encargo que se les pida. La carencia de especialización de las empresas auxiliares es una consecuencia de las estrategias de mercado predominantes entre las empresas terminales. Como vimos, la gran mayoría de las empresas terminales operan con estrategias de mercado que se basan fundamentalmente en la flexibilidad productiva del sistema de empresas y ello obliga a las empresas auxiliares a desarrollar perfiles técnico-productivos genéricos. En estas circunstancias, la capacidad profesional de la mano de obra local es un recurso crucial para mantener la versatilidad productiva de las empresas. Pero esta mano de obra es difícilmente sustituible y, además, es más cara que una mano de obra menos profesionalizada, y todo ello redundará en costos de producción crecientes para la industria. En la industria textil de Prato el elevado coste de la mano de obra local ha sido contrarrestado, en parte, por el sobretrabajo de las empresas familiares artesanas. Pero este mecanismo compensador tiene sus límites y parece que ya los ha alcanzado.

El bajo nivel de especialización de las empresas de producción

Indagine sulle aziende artigiane di tessitura del area tessile pratese, Prato, CNA, Art. Pratese, 1981, p. 23.

constituye un obstáculo a la innovación tecnológica, porque cuando las empresas mantienen una orientación productiva genérica es difícil determinar cuál es la tecnología más apropiada. Las máquinas especializadas que alcanzan una elevada productividad pero que son poco versátiles pueden ser poco convenientes, cuando la empresa no tiene la seguridad de que podrá utilizarlas regularmente. Se preferirá, en cambio, trabajar con máquinas de menor productividad y más versátiles, y compensar el déficit de productividad con la prolongación de las jornadas de trabajo. En mi opinión, la amplia difusión del trabajo extraordinario en la industria textil local tiene que ver con esta lógica operativa que es una consecuencia de la baja especialización productiva de las empresas de producción.

En resumen, la orientación productiva de las empresas de producción de la industria textil local es una función del tipo de estrategias de mercado que siguen las empresas terminales. Dado que las estrategias de mercado de estas últimas se han basado en valores del sistema de empresas y, sobre todo, en su flexibilidad productiva, las empresas de producción han evitado la especialización. En los años setenta, esta situación era percibida como una «virtud» y el éxito de la industria local en los mercados internacionales parecía confirmarlo. En la presente década, sin embargo, en un ambiente competitivo más intenso y complejo, la elevada flexibilidad y la baja especialización productiva de las empresas de producción de Prato comienza a ser percibida como un «vicio».

1.4. Síntomas de crisis

Tras la prolongada expansión de los años setenta, Prato ha sufrido por vez primera dos graves recesiones en los años ochenta. La primera, más breve, ocurrió en el año 1981 y se prolongó hasta la segunda mitad del año 1982, la segunda se inició en el año 1985 y se ha prolongado durante tres años. Esta crisis no ha afectado por igual a todas las producciones del distrito; ha tenido un impacto superior en la producción de hilados y menor en la producción de tejidos. Es sobre todo una crisis de las producciones de lana cardada, pero del examen de la evolución de las exportaciones se puede inferir la magnitud de la recesión. Así, en lo que concierne a las exportaciones de hilados, después de acusar una recuperación de los años 1983 y 1984, se estancaron en el año 1985, y se contrajeron en un 20% en el año 1986; las estimaciones para el año 1987 apuntaban una ulterior caída del 20% con respecto a las exportaciones del año anterior, y se

Condiciones y límites de la flexibilidad productiva

esperaba una nueva flexión en 1988. De esta manera, en sólo tres años, la industria textil de Prato ha perdido casi la mitad de sus mercados exteriores de hilados, la segunda producción en magnitud del distrito. Las exportaciones de tejidos también experimentaron una fuerte flexión en el año 1986, disminuyendo el 13,2% con respecto al año 1985, con pérdidas del 20,3% en los tejidos de fibras artificiales y sintéticas y del 8,3% en los tejidos de lana. En el año 1987, se produjo una nueva caída de las exportaciones que se estimaba en torno al 12% del valor de las exportaciones del año anterior²³.

Otro dato que confirma la gravedad de la crisis que atraviesa la industria textil de Prato es el reiterado recurso por parte de las empresas del distrito al socorro de la «Cassa Integrazione Guadagni» (CIG) —en sus modalidades, ordinaria (CIG-ord.) y extraordinaria (CIG-extr.)— en estos tres últimos años; una situación sin precedentes en la industria textil local en los últimos veinte años. Desde el mes de septiembre del año 1985 hasta el mes de enero de 1987 un total de 482 empresas tuvieron que recurrir a la CIG-ord. para compensar los salarios de 7 734 trabajadores. En 1987 el número de horas integradas en la CIG-ord. —desde enero a septiembre— multiplicaba por cuatro la cifra de horas integradas del año anterior, y algo similar ocurría en la CIG-extr. En el año 1988 toda la ocupación del sector de la hilatura de lana cardada fue integrada en la CIG-extr., tras haber conseguido que el gobierno declarase a todo el sector en situación de crisis estructural²⁴.

Así pues, la industria textil de Prato afronta por primera vez tras muchos años una crisis de mercado de grandes proporciones. La crisis no es global, pues no afecta a todos los productos del distrito, pero sí afecta a sus producciones más características: los hilados y los tejidos para la temporada invernal, y es más intensa en el sector más tradicional de Prato, en la hilatura cardada. Detrás de esta depresión

²³ Los datos sobre comercio exterior los hemos extraído de D. Berardi, «Analisi dell'intercambio con l'estero de prodotti tessile del area pratese 1982-1986» (ciclostilado), 1987. Los datos de 1977 han sido facilitados por la Unione Industriale di Prato.

²⁴ La «Cassa Integrazioni Guadagni» fue creada en el año 1941 para resolver el problema de los excedentes de ocupación motivados por crisis temporales de mercado. En el año 1975 adquirió su configuración actual en dos modalidades. La CIG-ordinaria se aplica a casos de crisis temporales y se concede por períodos de tres meses hasta un máximo de un año; el subsidio para los trabajadores que se acogen a la CIG por tiempo pleno es del 85% del salario. La CIG-extraordinaria se aplica en casos de crisis estructural, para facilitar los procesos de reestructuración de las empresas y no tiene un límite temporal. Sobre la CIG véase V. Ceriani, «Obbiettivi ed effetti della Cassa Integrazioni Guadagni», *L'Industria*, vol. 6, 1985, pp. 41-68.

prolongada se encuentran factores coyunturales y factores estructurales. Entre los factores coyunturales hay que señalar: 1) una caída de la cotización del dólar, que ha disminuido la competitividad de los productos de Prato en el mercado norteamericano y, en general, en todos los mercados del área del dólar; 2) ciertos cambios en los criterios optativos del «sistema de la moda», como el hecho de que, por dos temporadas consecutivas, los diseñadores privilegiasen los hilados finos y de un sólo color frente a las «fantasías» de mayor grosor que se fabrican en Prato; 3) la aparición de productos de algodón —franelas y jeans— para la confección de artículos invernales a precios inferiores a los de la lana, en virtud de la superior productividad de la hilatura del algodón; y, por último, 4) un exceso de capacidad productiva en la hilatura cardada, que sería el resultado de una política de crédito fácil que practicó la Cassa de Risparmi local, y que habría estimulado la expansión de la capacidad productiva local por encima de las posibilidades reales del mercado.

Ahora bien, entre los empresarios del distrito se ha difundido el convencimiento de que la crisis tiene raíces profundas en el sistema de empresas del distrito, y que detrás de los factores coyunturales que han precipitado la crisis se esconden factores de fondo que pertenecen a la propia lógica de funcionamiento del sistema. Entre los fallos de fondo del sistema se encuentra lo que, hasta hace poco, pasaba por ser uno de sus puntos de mayor solidez: la proliferación frenética de pequeñas empresas. La continua entrada y salida de numerosas pequeñas empresas que replican la especialización de las ya existentes, genera en el interior del distrito un juego competitivo que se asemeja más a una «masacre» que a un proceso de adaptación «fisiológica» a los cambios del mercado. La proliferación de empresas que carecen de puntos de fuerza —técnicos o comerciales— distintivos produce dos efectos negativos: de una parte, crea un exceso de capacidad productiva que desincentiva a los empresarios más innovadores a realizar inversiones en instalaciones y equipos modernos, que redundarían en un ulterior exceso de capacidad productiva; de otra parte, la proliferación de empresas crea una competencia despiadada en el seno del distrito, que induce a las empresas más débiles a recurrir a expedientes de dudosa consistencia como la imitación, la contención de algunos gastos e, incluso, en algunos casos, a eludir la normativa ambiental —por ejemplo, el uso de colorantes prohibidos, el vertido indiscriminado de los residuos industriales, etcétera²⁵.

²⁵ Prato futura, *Problemi e prospettive dell'industria tessile pratese*, Prato, Edizioni Prato futura, 1986, pp. 9-10.

Condiciones y límites de la flexibilidad productiva

Pero la misma lógica de la especialización flexible parece empujar a la industria textil de Prato hacia un estado de creciente «artesanización», que la aleja cada vez más de la senda de la mentalidad industrial y del progreso tecnológico. Un documento elaborado por un círculo local de empresarios textiles describía así la dialéctica negativa que ha disparado la maximización de la flexibilidad productiva:

El hecho que más preocupa es que está emergiendo un *círculo vicioso* que aleja a la industria de Prato de los beneficios del progreso tecnológico. El círculo vicioso es más o menos el siguiente: los *impannatori*, ante la concurrencia que les impulsa a inventar siempre algo nuevo, ofrecen a los clientes servicios que son cada vez más «personalizados»; y en consecuencia, los *impannatori* requieren a las empresas *terziste* pedidos cada vez más fraccionados y difícilmente programables; las empresas por cuenta de terceros se especializan en el tratamiento de pequeños lotes —por ejemplo, en la tintoría se reintroducen las tinajas de 20 o de 50 kg, que hacía tiempo que habían sido suprimidas—; el coste unitario de su servicio crece, y los productos de Prato pierden competitividad en términos de costes; los *impannatori* reaccionan aumentando ulteriormente la personalización de los servicios; las empresas por cuenta de terceros pierden lo poco que les queda de mentalidad industrial, la de los volúmenes, de las economías de producción. Todo esto vuelve extremadamente problemático realizar inversiones en tecnologías modernas que, aun cuando son más flexibles que tiempo atrás, todavía *no se adaptan para trabajar sobre una variedad y una discontinuidad de artículos* como los producidos actualmente en Prato²⁶.

Así pues, en el escenario competitivo de los años ochenta los «círculos virtuosos» del sistema local se están convirtiendo en «círculos viciosos». Si la industria textil de Prato está perdiendo competitividad es porque está acusando un desfase en la productividad frente a las industrias textiles de otros países europeos como la alemana —«la industria textil alemana ofrece ya precios más competitivos que los nuestros», comentaba un empresario entrevistado en el curso de la realización de este estudio—, y este desfase ya no puede ser compensado con los mecanismos de compensación tradicionales: la profesionalidad de la mano de obra local, la prolongación de la jornada laboral y la compresión de la rentabilidad de las empresas artesanas y de las empresas *terziste*.

La recesión de la segunda mitad de los ochenta ha abierto una

²⁶ Prato futura (comp.), *Problemi e prospettive dell'industria tessile pratese*, Prato, Edizioni Prato futura, 1986.

nueva brecha en la trayectoria industrial de Prato. Si en el pasado las virtudes del sistema superaban a los vicios, hoy los vicios comienzan a superar a las virtudes y, lo que es peor, algunas virtudes se están convirtiendo en vicios. La estrategia de «guerra de guerrillas» sobre la que se cimentó el éxito del sistema en los años setenta ha perdido parte de su eficacia. En Prato, se está descubriendo ahora que «de flexibilidad también se puede morir». La industria textil de Prato vive ahora una situación de *impasse* con gran incertidumbre acerca del camino a seguir, pero algunos empresarios entonan ya el canto de cisne de la flexibilidad: «si permanecemos todos flexibles no hay más espacio para ninguno en el mercado», sentenciaba uno de los empresarios más avanzados del área. Según esta opinión, tan sólo un sector de la industria textil de Prato podrá continuar por la senda de la especialización flexible, como productores de *specialities*, para el resto el camino obligado es el incremento de la productividad, con la automatización de los procesos de producción, una mayor especialización productiva y menor flexibilidad. El crecimiento extensivo de las dos décadas pasadas es percibido hoy como una etapa concluida y el dilema del presente es si la industria local logrará consolidar las posiciones adquiridas en dicho período o si, por el contrario, se convertirá en una víctima de su propio éxito.

2. Primera lección: los costes de la flexibilidad productiva

En mi opinión, el caso de la industria textil de Prato muestra que la flexibilidad productiva tiene costes y que la maximización de la flexibilidad productiva puede inhibir el desarrollo de los recursos productivos y mermar la competitividad de una industria. Ya hemos visto que, en general, las empresas auxiliares del distrito son empresas especializadas a nivel de fase, pero dentro de la fase carecen de especialización productiva alguna, pues tienen que ser capaces de procesar cualquier tipo de fibra y realizar cualquier tipo de encargo que se les pida, y para ello han de maximizar la flexibilidad de la maquinaria y de las instalaciones productivas. El imperativo de la flexibilidad obliga a las empresas a utilizar tecnologías universales, es decir, a emplear las máquinas que poseen el mayor radio de aplicación productiva y, generalmente, este tipo de maquinaria tiene una

Condiciones y límites de la flexibilidad productiva

productividad inferior a la de la maquinaria más especializada. De otra parte, la utilización de máquinas universales requiere una mano de obra más cualificada que la que requieren los procesos de producción más estandarizados. Evidentemente, esta profesionalidad debe ser recompensada, y ello se traduce en unos costes laborales superiores a los de los procesos de producción más estandarizados. No es una casualidad que la industria textil de Prato soporte los mayores costes salariales de la industria textil italiana.

Así pues, una estrategia productiva que maximiza la flexibilidad, pone en marcha una tendencia al crecimiento de los costes laborales en un contexto productivo caracterizado bien por el estancamiento de la productividad, o bien por su lento crecimiento, gracias al incremento de la profesionalidad de los trabajadores. Lo que significa que los sistemas de producción que maximizan la flexibilidad productiva acusan crecientes desventajas competitivas en los costes de producción, pues la principal partida de dichos costes —los costes de la mano de obra— crece por encima de la productividad. En la industria textil de Prato las empresas han contrarrestado esta desventaja competitiva desplazándose a producciones que contienen valencias competitivas ajenas al precio: la creatividad de los diseños, la calidad de los productos, el servicio al cliente, etc. De otra parte, la proliferación de pequeñas empresas artesanas que utilizan prevalentemente mano de obra familiar ha sido un resorte que ha contenido el crecimiento de los costes de producción. Ahora bien, en la producción industrial el precio es siempre una variable relevante en la competitividad del producto y, a medio y largo plazo, los costes de producción continúan determinando la competitividad de las producciones que apelan a valencias competitivas independientes del precio.

En definitiva, el uso flexible de la maquinaria y la renovación de los productos no es suficiente para mantener la competitividad de una industria. El *lag* de productividad que acusan los sistemas de producción flexibles sólo se puede colmar invirtiendo en innovaciones de proceso —maquinaria— y desarrollando —o apropiándose— innovaciones de producto. ¿Cuál es el rendimiento de nuestro distrito al respecto?

En la industria textil de Prato las señales que reiteradamente han enviado las empresas terminales a las empresas de producción han inducido a estas últimas a maximizar la flexibilidad productiva, y este mensaje tiene un contenido tecnológico ambiguo: aquí la mejor tecnología no es siempre la tecnología más moderna, sino la que logra sintetizar el equilibrio más satisfactorio de productividad y

flexibilidad²⁷. La abundancia de pequeñas empresas familiares que compensan con sobretrabajo los déficit de productividad, la existencia de un amplio mercado de maquinaria usada y de un sector mecánico-textil local que mejora y pone al día esta maquinaria ha hecho posible que en Prato hayan coexistido empresas que operan con maquinaria muy moderna y con maquinaria menos moderna. Hoy en día, sin embargo, la estrategia de maximización de la flexibilidad productiva está comenzando a mostrar síntomas de agotamiento y las empresas terminales no son todavía capaces de enviar señales coherentes que definan una estrategia de producción alternativa.

Paradójicamente, una elevada flexibilidad productiva representa, hoy por hoy, un obstáculo insuperable para la automatización de los procesos de producción²⁸. Y ello es así porque la automatización requiere la definición *ex ante* de las opciones productivas, y cuanto más se automatizan los procesos productivos más se cierran las opciones productivas que se pueden acometer en dichos procesos. Los procesos de producción muy flexibles y poco estandarizados que mantienen una opción productiva abierta se sustraen a la posibilidad de automatizarse; si se quiere automatizar estos procesos es necesario efectuar un cierre de las opciones productivas. Así pues, la automatización, cuando es factible —y en la industria textil sólo es posible automatizar algunas fases, no el entero ciclo de fabricación—, plantea un dilema a los sistemas de producción altamente flexibles como el de la industria textil de Prato: si mantienen la flexibilidad productiva se quedan al margen de las ventajas de la automatización, si, en cambio, afrontan el reto de incorporar las posibilidades de la microelectrónica, se ven obligados a efectuar una revisión de sus estrategias productivas, lo cual, a su vez, requiere una revisión de las estrategias de producto y de mercado de las empresas terminales²⁹.

²⁷ Véase M. Romagnoli, «Tecnologie e organizzazione del lavoro nell'industria laniera», *Quaderni di Rassegna Sindacale*, vol. 21, (1983), pp. 118-131.

²⁸ Sobre la automatización flexible véanse G. C. Cainarca, M. Colombo y S. Mariorti, «Innovazione e diffusione: il caso dell'automazione flessibile», *L'Industria*, vol. 8 (1987); B. Ingraio y P. Piancentini, «Automazione flessibile e robotica: prospettive di ricerca sui processi di diffusione», *Economia & Lavoro*, vol. 1985.

²⁹ Sobre las perspectivas de automatización de la industria textil véase I. J. Boeckout y W. T. Molle, «Technological change, locational patterns and regional development», *FAST Occasional Papers*, 16, 1982, p. 92. H. Catling y R. Rothwell, «Automation in textile machinery», *Research Policy*, 6, 1977, pp. 164-76, ofrecen un análisis de las dificultades que han rodeado las primeras tentativas de automatización de la hilatura.

Cuando a la ausencia de especialización productiva se añade una dimensión muy pequeña de las empresas, los obstáculos a la innovación tecnológica se incrementan, pues los problemas que genera la carencia de especialización productiva se acumulan a los problemas asociados a la pequeña dimensión. Evidentemente, el tamaño es una variable relativa a la dimensión del mercado y a la extensión del ciclo de fabricación que cubre la empresa —*scope*—, es decir, es una variable que no puede ser tratada en manera aislada, sino en relación con las variables contextuales antes mencionadas. De hecho, en el caso de estudio que aquí tratamos la variable tamaño es equívoca, pues en ambos casos se da una fuerte fragmentación del ciclo de fabricación y, en estas circunstancias, empresas que son aparentemente pequeñas si se las considera en términos absolutos —ocupación del ciclo, volumen de facturación, etc. Hecha esta precisión, sin embargo, permanece el hecho incontestable de que en la industria textil de Prato la mayoría de las empresas de producción son de dimensiones muy pequeñas, tanto si se las considera en términos absolutos como en términos relativos. El que la modernización tecnológica de la tesitura artesana haya tenido que ser orquestada y sostenida por actores institucionales del distrito, pone de manifiesto que las empresas artesanas se resienten de un déficit de capitalización y que muchas carecen de garantías reales para acceder al crédito bancario. La situación de estas empresas se ha agravado ulteriormente, pues han tenido que afrontar la amortización del endeudamiento en una coyuntura recesiva caracterizada por la flexión de la demanda y la caída de las tarifas.

En resumen, el caso de Prato ilustra que la flexibilidad productiva tiene costes y que, en ocasiones, la solución al declive industrial no pasa por la flexibilización de las estructuras productivas sino por el establecimiento de un nuevo *trade off* entre flexibilidad y rigidez productiva. El desafío que ahora confronta esta industria textil es el desplazamiento de una estrategia que maximiza la flexibilidad y rigidez productiva a una estrategia más especializada y, por consiguiente, más rígida. Se trata de pasar de una situación en que las empresas, generalmente, «producen todo lo que se les encarga», pero con poca productividad decreciente, a una situación en que sólo «producen pocas cosas», aunque puedan todavía producirlas en muchas versiones diferentes.

3. Segunda lección: condiciones de la flexibilidad productiva

Hasta ahora nos hemos ocupado de las consecuencias de la flexibilidad productiva, ahora bien ¿qué condiciones sociales e institucionales han sostenido dicha flexibilidad? En Prato, la flexibilidad productiva ha requerido la movilización intensiva del factor trabajo: el sistema no habría podido funcionar sin la práctica del trabajo extraordinario en todos los sectores de la industria. Una investigación reciente sostiene que «no es posible cuantificar en manera exacta el fenómeno, pero creemos estar cercanos a la realidad si decimos que, en término medio, el 20% de la retribución de hecho de los trabajadores prateses proviene del trabajo extraordinario»³⁰. Por otro lado, una encuesta a la población del área realizada por el CENSIS revelaba que en Prato el 58,2% de los dirigentes, el 44% de los empleados, el 76% de los mandos intermedios, el 56,1% de los técnicos especializados, el 65,1% de los obreros cualificados, el 73% de los obreros sin cualificar, el 50% de los aprendices, el 80% de los empresarios y los profesionales liberales, el 76,8% de los artesanos, el 39% de los trabajadores a domicilio y el 50% de las ayudas familiares efectúan jornadas laborales de más de ocho horas³¹.

La difusión del trabajo extraordinario en el área textil de Prato es la otra cara de la moneda de la flexibilidad productiva de la industria textil local. En el mercado de la industria textil el factor tiempo es siempre decisivo para aferrar oportunidades de mercado volátiles, y cuando el tiempo ha sido un factor determinante, la industria textil de Prato ha vencido a sus concurrentes³². Pero éste no es el único motivo de la abundancia del trabajo extraordinario en la industria textil local. Otro motivo subyacente a la prolongación de la jornada

³⁰ A. Macelli, «I percorsi del lavoro operaio nell'area pratese, un'analisi comparativa tra giovani e anziani», *Sociologia del Lavoro*, 16-16, 1982, p. 241.

³¹ CENSIS, *Il caso Prato. Qualità e stili di vita in una società evolutiva*, Milán, Etas Libri, 1980, p. 32.

³² El tiempo es el factor crucial para las empresas que operan en el *pronto moda*. Las empresas que se dedican a esta actividad comienzan a producir sólo cuando el mercado ha seleccionado los productos, y se apuntan a los productos de éxito. En el espacio de tres o cuatro semanas elaboran el producto y lo ponen en el mercado, de tal manera que el producto final llega al mercado en la segunda mitad de la temporada. El *pronto moda* es una estrategia defensiva ante la turbulencia que crea la moda. Los fabricantes del *pronto moda* no arriesgan en las elecciones de mercado, pero el precio que tienen que pagar por esta seguridad es el sometimiento a unos tiempos de fabricación extremadamente cortos.

Condiciones y límites de la flexibilidad productiva

laboral es que el sobretrabajo es un mecanismo de compensación de los déficit de productividad que genera la ausencia de especialización productiva entre las empresas auxiliares, muy especialmente entre las empresas artesanas y las empresas industriales de menores dimensiones.

Si la extensión de la jornada laboral ha sido uno de los mecanismos de microrregulación de la industria textil de Prato, ¿qué mecanismos institucionales han hecho posible el respeto de esta regla de juego de la industria local? La alta consideración que ostenta el trabajo en la cultura local puede explicar la disposición de los trabajadores del área a aceptar de manera masiva el trabajo extraordinario, pero esta explicación es insuficiente. La difusión del trabajo extraordinario en la industria local ha sido posible gracias al sistema dualista de relaciones industriales del distrito.

Ya he mencionado que el área textil de Prato está radicada en el corazón de la subcultura *rossa* italiana, en la cual el PCI es la fuerza política dominante. En este marco subcultural el sindicato de filiación comunista CGIL (Confederazione Generale Italiana del Lavoro) es la fuerza sindical hegemónica y está sólidamente implantado en las empresas industriales. Sin embargo, con el progreso de la descentralización productiva, la proliferación de pequeñas empresas y del trabajo autónomo, una buena parte del aparato productivo local se sustrajo al control de los sindicatos que, sin embargo, continuaron siendo fuertes en las empresas industriales de mayores dimensiones —los *lanifici*, las empresas industriales de hilatura y otras empresas auxiliares³³.

Así pues, los procesos de descentralización productiva conformaron un sistema de relaciones industriales segmentado. En el segmento de las empresas de mayores dimensiones las relaciones laborales —salarios y condiciones de trabajo— han sido determinadas en la negociación colectiva entre empresarios y sindicatos; en este segmento, que comprende unas 300 empresas con una ocupación superior a

³³ A principios de los años setenta la CGIL contaba con 14 000 afiliados en el área de Prato, lo que equivalía a una tasa global de afiliación —industria más servicios— del 50%, y del 70% si se consideraban sólo los trabajadores ocupados en la industria, mientras que la tasa de afiliación de los sindicatos en la industria italiana, en el año 1971, abarcaba sólo el 30% de los trabajadores ocupados. En la actualidad, los niveles de afiliación son menores que en la pasada década —10 500 afiliados declarados por la CGIL, 1 500 por la CISL y unos 500 por la UIL—, pero son todavía altos en términos absolutos y relativos. Los datos son de P. Scarpiti y C. Trigilia, *Strategie di flessibilità: direzioni aziendali, sindacati e governi locali. Il caso Prato*, ciclostilado, 1987, p. 11.

los 20 trabajadores, los empresarios han tenido que lidiar con unos sindicatos muy fuertes, y la negociación colectiva ha sido una negociación focalizada empresa por empresa³⁴. En el segmento de las empresas de menores dimensiones, en cambio, las relaciones laborales se han sustraído al control de los sindicatos y han sido reguladas por la contratación directa entre pequeños empresarios y trabajadores³⁵. Ahora bien, estos dos segmentos del sistema local de relaciones industriales no han sido compartimentos estancos aislados el uno del otro, sino que han configurado una suerte de dispositivo de «vasos comunicantes», que se han influenciado recíprocamente. La coexistencia de ambos segmentos en un mismo espacio territorial ha conllevado una ósmosis recíproca entre ellos. Veamos en qué ha consistido dicha ósmosis.

El hecho de que los trabajadores de las pequeñas empresas podían negociar directamente con los empresarios la modalidad y la flexibilidad —trabajo extraordinario— de sus prestaciones laborales obligó a los sindicatos locales a tolerar las mismas prácticas en las empresas donde estaban implantados. La estrategia del sindicato ante la industria textil local puede ser descrita como una estrategia de «adaptación pragmática de compensación». Es decir, el sindicato no puso obstáculos a la flexibilidad en la prestación del trabajo, ni a la organización del trabajo en el interior de las fábricas e, igualmente, prestó poca atención a los problemas de la seguridad —en Prato se dan tasas de accidentes laborales superiores a la media nacional— y la higiene en el trabajo —deficiente en las tesisuras por el ruido, y en las actividades

³⁴ El sector de empresas textiles bajo el control de los sindicatos comprende los lanificios que cuentan con una media de 70 ocupados, las empresas industriales de las fases de tinte y de acabado —con una media de 50 ocupados— y las empresas de hilatura del cardado cuyo tamaño medio oscila entre los 15 y los 25 empleados, pero que poseen una larga tradición sindical.

³⁵ El «Statuto dei Lavoratori» de 1970, que define el régimen institucional de las relaciones industriales, no concede garantías legales —derechos de organización, información, asamblea, y representación de los trabajadores en el seno de las empresas— a los sindicatos en las empresas industriales que cuentan con una ocupación inferior a los 16 trabajadores. De otra parte, las empresas artesanas han gozado de plena discreción para contratar y despedir trabajadores, porque las normas del «Statuto dei Lavoratori» no se aplican a estas empresas. Así pues, el dualismo del sistema de relaciones industriales de la industria textil de Prato es un dualismo institucional. Sobre el impacto del régimen jurídico del artesanado en el desarrollo de las economías de pequeñas empresas de la «Terza Italia» véase el trabajo ya citado de L. Weiss: «Italian small business and the state», y de la misma autora «Explaining the underground economy: state and social structure», *The British Journal of Sociology*, vol. 38, 1987, pp. 217-234.

del tinte y el acabado. Pero presionó con tesón para que los empresarios recompensasen tanto la superior cualificación profesional de la fuerza de trabajo local, como su disposición a aceptar la flexibilidad y a asumir riesgos laborales.

Con esta estrategia los sindicatos han obtenido importantes logros. Por ejemplo, han obtenido de los empresarios un esquema de clasificación profesional específico para los trabajadores locales que les reconoce un nivel de profesionalidad superior al que se aplica en el resto de la industria lanera italiana³⁶. A esto hay que añadir que, en la década pasada, los empresarios concedieron nuevas compensaciones salariales, como el premio de rendimiento y el suplemento de premio de vacaciones, que han quedado incorporadas a la estructura salarial local y que elevaron el nivel de rentas de los trabajadores de Prato. Todo esto ha redundado en el nivel salarial más alto de la industria textil italiana —entre un 20 y un 30% superior—, y a esto hay todavía que añadir la amplísima difusión de las compensaciones individuales fuera del salario —*fuori busta*— contratadas directamente por el trabajador, y que son un componente oculto de los costes laborales de difícil estimación, pero que todos reconocen que es de gran magnitud.

Pero estas conquistas salariales no quedaron confinadas al sistema de relaciones industriales regulado por los sindicatos, sino que se difundieron a todo el tejido industrial local. Y ello fue así porque, dada la abundancia de oportunidades de empleo en la industria local, las pequeñas empresas no habrían podido retener a sus trabajadores si no les ofrecían niveles salariales cuando menos iguales —y, generalmente, superiores— a los de las empresas de mayores dimensiones. La consecuencia de este sistema dualista de relaciones industriales no ha sido un dualismo salarial, sino una gran dispersión en los niveles salariales de los trabajadores, que es algo muy distinto. Dicha dispersión se debe al carácter mixto de los ingresos de los trabajadores —especialmente en el caso de los trabajadores cualificados— que incluyen los salarios «oficiales» —que son el fruto de la negociación con los sindicatos—, compensaciones extrasalariales que son negociadas directamente entre los trabajadores y los empresarios, y compensaciones por trabajo extraordinario. Esta dispersión salarial hace difícil

³⁶ Este esquema consta de cuatro niveles de cualificación profesional y 116 figuras profesionales, de las cuales 66 se encuadran en los dos niveles superiores y las restantes en el tercer nivel. La única categoría profesional que se encuadra en el nivel inferior de profesionalidad es la del trabajador sin atribuciones específicas.

determinar el peso exacto del coste del trabajo en los costes de producción de la industria local ³⁷.

Hasta hace pocos años el crecimiento de las retribuciones salariales no parecía ser un serio problema para la industria textil local, sin embargo, en esta década el elevado coste de la mano de obra comienza a ser una pesada carga para la industria. Y lo mismo ocurre con la «jungla retributiva» interna al distrito, que es otra herencia del largo *boom* económico de Prato. Dicha «jungla retributiva» refleja también una gran variedad de formas de organización del trabajo en las empresas tanto en lo que concierne a las modalidades de prestación temporal de la actividad laboral, como en lo que se refiere a la configuración de las tareas y al número de máquinas asignadas a los trabajadores.

Conclusión

En este estudio hemos confrontado algunas de las hipótesis de la teoría de la especialización flexible con la evidencia que se desprende del estudio de un caso que es considerado como un ejemplo paradigmático de especialización flexible. Nuestro caso de estudio muestra que: 1) la flexibilidad productiva tiene costes, y entre éstos hay que resaltar lo que se puede definir como una suerte de «incapacidad entrenada» para incorporar innovaciones tecnológicas que conlleven una merma de la flexibilidad; y 2) que la flexibilidad requiere la movilización intensiva del factor trabajo y que, por ello, necesita de instituciones que faciliten dicha movilización; en el caso que nos ocupa, la existencia de un régimen legal específico para las empresas de

³⁷ La evidencia disponible sobre las rentas de las familias de los trabajadores asalariados de Prato muestra que en el distrito predominan niveles de rentas netamente superiores a la media nacional italiana. Así, mientras que en Italia, en el año 1981, el 58,5% de las familias de los trabajadores asalariados en la industria y los servicios percibían ingresos anuales inferiores a los 12 millones de liras, en Prato sólo el 15% de dichas familias se situaban por debajo de ese umbral de ingresos. Por el contrario, en Prato el 65,4% de las familias de asalariados de la industria y los servicios tenían ingresos anuales superiores a los 15 millones de liras, y el 31% superaba el umbral de los 20 millones, mientras que en Italia sólo el 26,3% de las familias superaba el umbral de los 15 millones y sólo una fracción mínima —el 10,7%— percibía rentas superiores a los 20 millones anuales. L. Fanti, *Redditi, risparmi e consumi delle famiglie dei lavoratori in un'area industrializzata: il caso Prato*, CESIRES-CGIL, Toscana.

pequeñas dimensiones ha sido determinante a la hora de configurar un sistema de relaciones industriales flexible que ha sido el mayor soporte de la flexibilidad productiva de la industria.

Resumen. Extraído de un análisis de lo que se considera caso típico de especialización flexible, el estudio presenta dos críticas a esa teoría. La primera es que la flexibilidad productiva es una realidad de doble filo que tiene consecuencias tanto positivas como negativas, y que un exceso de flexibilidad productiva, lejos de aumentar la adaptación industrial, la inhibe. La segunda es que la teoría de la especialización flexible da excesiva importancia al papel que la comunidad juega en la regulación de las industrias flexibles, mientras que pasa por alto el crucial papel desempeñado por las específicas instituciones legales que introducen la flexibilidad en el sistema de relaciones industriales.

Abstract. Drawing on the analysis of what is considered to be a typical case of flexible specialization (Prato, Italy) the study raises two criticisms to this theory. The first one is that productive flexibility is a double edged reality that has both positive and negative consequences, and that an excess of productive flexibility, far from furthering industrial adaptation, may inhibit it. The second one is that the theory of flexible specialization overrates the role that community plays in the regulation of flexible industries, while it overlooks the crucial role played by specific legal institutions that bring flexibility into the system of industrial relations.

Reis

Revista Española
de Investigaciones
Sociológicas

45

Enero-Marzo 1989

Director

Luis Rodríguez Zúñiga

Secretario

Emilio Rodríguez Lara

Consejo de Redacción

Manuel Castells, Ramón Cotarelo, Juan Díez Nicolás, Jesús M. de Miguel, M.^a Luz Morán, Ludolfo Paramio, Alfonso Pérez-Agote, Juan Salcedo, José F. Tezanos

Redacción y suscripciones

Centro de Investigaciones Sociológicas
Montalbán, 8. 28014 Madrid (España)
Tel. 532 21 11

Distribución

Siglo XXI de España Editores, S. A.
Plaza, 5. 28043 Madrid
Apdo. postal 48023
Tels. 759 48 09 / 759 45 57

Precios de suscripción

Anual (4 números): 3.500 ptas. (35 \$ USA)
Número suelto del último año: 1.000 ptas.
(10 \$ USA)
Número suelto de años anteriores: 800 ptas.
(8 \$ USA)

CIS

Centro de
Investigaciones
Sociológicas

Juan Díez Medrano, Blanca García-Mon y Juan Díez Nicolás

El significado de ser de izquierdas en la España actual

Carmelo Lisón Tolosana

La dialéctica Nación/Estado o la antropología del extraño

María Luz Morán

Un intento de análisis de la "clase parlamentaria" española: Elementos de renovación y de permanencia (1977-1986)

Máximo Díaz Casanova

Envejecimiento de la población y conflicto entre generaciones

Graciela Sarriblle

La nueva soltería de los catalanes

Juan Javier Sánchez Carrión
Técnicas de análisis de datos nominales

José Enrique Rodríguez Ibáñez
De la sociedad de trabajo a la sociedad tecnológica

Félix Aparicio Pérez

El proceso estadístico de datos bajo el sistema operativo MS-DOS. Límites y cómo sobrepasarlos

Emile Durkheim

Alemania por encima de todo. La mentalidad alemana y la guerra

Crítica de libros

Datos de opinión

Calidad y cultura del trabajo en los años ochenta

Paolo Zurlo *

1. Introducción

¿Qué significa el trabajo para el hombre de la sociedad industrial? ¿Qué lugar ocupa en su existencia? ¿Cómo influye en sus relaciones sociales? La sociología aún no ha dado respuestas satisfactorias a éstas y otras preguntas importantes sobre el papel que ocupa el trabajo en una sociedad industrial avanzada, contentándose con ceder terreno a otros tipos de conocimientos, filosóficos o ideológicos, que, con escasas excepciones, no han ido mucho más allá de las interpretaciones marxistas clásicas sobre la alienación del trabajo, o de las weberianas sobre las relaciones entre ética puritana y desarrollo del capitalismo¹.

Con estas cuestiones concretas se abría un análisis hace veinte años, que más tarde resultó un importante punto de referencia en el debate posterior, y que llevó a la conclusión de que «el trabajo, aunque no se perciba de forma necesaria como un valor en sí mismo, lleva a la aparición progresiva de una serie de valores que contrastan con él o, al menos, son neutrales, y ocupa un lugar primordial en la vida del hombre de la sociedad industrial avanzada. Esto se debe a que el trabajo desarrolla unas funciones psicológicas esenciales, entre las cuales se encuentra la de la participación en la vida social y en su cambio»².

*Qualità e cultura del lavoro negli anni '80». Traducción de Inés Marichalar.
* Paolo Zurlo es profesor de Sociología, Departamento di Sociologia, Universidad de Bolonia.

¹ G. P. Cella, «Il lavoro nella società industriale», *Studi di Sociologia*, 3, 1968, p. 274.

² *Ibid.*

Debemos plantearnos si en nuestros días la valoración de la insuficiencia de la contribución teórico-cognoscitiva de la sociología, y sobre todo, de la sociología italiana, y las conclusiones acerca de la capacidad del trabajo para seguir ocupando una cierta centralidad, son divisibles de la misma forma.

El panorama actual de los trabajos teóricos e investigaciones empíricas que se llevan a cabo por los sociólogos en el contexto nacional sobre la problemática de los significados y las representaciones del trabajo, se presenta como algo articulado y rico en trabajos y aproximaciones originales.

Esta riqueza debemos relacionarla con la existencia de una comunidad científica que, partiendo de unos comienzos de reducidas dimensiones, ha dado vida a un potencial propio a base de dedicación, asumiendo su papel e interpretando cuáles son sus responsabilidades.

Los datos ofrecidos por la realidad social y, en especial, por la realidad de la esfera económica, ante una serie de fenómenos que se presentan en una fase de crisis económica acentuada seguida de un período de recuperación como consecuencia de una reestructuración industrial, con consecuencias no sólo en las relaciones entre los distintos subsectores sino también en la configuración de las empresas, y con una rápida introducción de innovaciones tecnológicas, son múltiples. Se trata, pues, de un cuadro de estímulos y de exigencias de dedicación para los sociólogos del trabajo, cultivadores de un objeto en transformación y discusión, de gran importancia.

A una colectividad científica, como la de los sociólogos dedicados a los problemas del trabajo, de la industria, de la actividad económica en general, de las relaciones industriales, habituada, además, a enfrentarse y colaborar con expertos de otras disciplinas (especial económicas, jurídicas o psicológicas), con ambientes sindicales, con ambientes empresariales, y también con interlocutores de entidades gubernativas y/o ministeriales y de las autonomías locales, era inevitable que se pidiese su colaboración en un momento cargado de acontecimientos, de procesos, que ejercen una notable influencia sobre los temas económicos y sus relaciones.

Esto no debe llevarnos a pensar que se haya creado una situación de amplio reconocimiento y/o de generosa confianza pública y privada hacia los sociólogos que, a partir de este momento, y por una cuestión de brevedad, llamaremos del trabajo; me gustaría aclarar simplemente que la situación italiana del actual decenio ha exigido un extraordinario esfuerzo, mediante el cual se han conseguido impor-

tantes adquisiciones³ y se han establecido las premisas para el futuro desarrollo de la disciplina⁴.

No tenemos la pretensión de hacer en este artículo un «balance» de las distintas «prolongaciones conceptuales» o de las múltiples profundizaciones empíricas surgidas en estos años sobre las problemáticas que ha estudiado la sociología del trabajo, entre ellas, precisamente, la problemática del trabajo, con la que se ha enfrentado de forma global G. Romagnoli en uno de sus trabajos. Dicho balance exigiría un minucioso conocimiento de la literatura, que no siempre se encuentra recogida en forma de una fácil y amplia difusión —y, sobre todo, una participación desde dentro, y como protagonistas, del debate en cuestión. Al no poder garantizar plenamente estas condiciones, nos hemos planteado la posibilidad de llevar a discusión un *intento de lectura detallada* que, sin ocultar algunas de sus relevancias internas, nos lleve a enfrentarnos con las que parecen ser, en relación con la temática en cuestión, *las principales posibilidades de un acuerdo sustancial*, total o parcial, o *los puntos de divergencia o desacuerdo*. Desacuerdo entendido en el sentido dado por J. F. Lyotard, es decir, «un caso de conflicto entre dos partes, por lo menos, imposible de dirimir con equidad, ante la falta de una regla de juicio aplicable a ambas argumentaciones» aunque sea por el «hecho de que el que una sea legítima no implica que la otra no lo sea»⁵.

De hecho, al parecer los sociólogos del trabajo habían madurado una serie de adquisiciones, fruto de una red de relaciones de colaboraciones, y también de diferencias, sobre el problema de la *cultura del trabajo*, o quizá más bien de la *nueva cultura del trabajo*, tema del cual quizá sea más fácil y provechoso partir.

Esta maduración sería mucho más comprensible si se asimilasen

³ Una referencia clásica es, sin duda, la que aparece en las actas del Congreso organizado por la Sección de economía de la asociación italiana de sociología: *Lavoro ed organizzazione*, sobre el tema del trabajo. A dichas actas remitimos para obtener una visión de síntesis acerca del desarrollo del debate sobre el tema: G. P. Cella y P. Ceri (comps.), *Lavoro e non-lavoro. Condizione sociale e spiegazione della società*, Milán, Angeli, 1986.

⁴ Entre las premisas necesarias para el desarrollo de la disciplina y en especial para la consolidación de los estudios sobre la problemática más estrictamente laboral, tal vez se debería citar el acuerdo de colaboración entre Istat y la Asociación italiana de Sociología, que conducirá a una mejora general de las fuentes estadísticas que se puedan utilizar. A este propósito sin duda un primer éxito es: *Imagini de la società italiana*, Roma, Istituto Centrale di Statistica-Associazione Italiana di Sociologia, 1989, sobre todo la parte v.

⁵ J. F. Lyotard, *Il dissidio*, Milán, Feltrinelli, 1985, p. 11.

las enseñanzas de Kuhn, el cual hace tiempo advirtió que de las convicciones que tiene en un momento dado una «comunidad científica» se obtiene el fruto de las relaciones y las relevancias que emanan del objeto investigado, pero se obtiene también la influencia de «elementos arbitrarios basados en una aleatoriedad histórica y personal».

Kuhn, efectivamente, recuerda, sobre todo en el poscríptum de 1969 a *La estructura de las revoluciones científicas*, que «el conocimiento científico, como el lenguaje, es intrínsecamente la propiedad común de un grupo o no es nada» y que para entenderlo es necesario «conocer las características específicas de los grupos que lo crean y lo usan»⁶.

Siguiendo estas indicaciones podríamos hacer un ejercicio de sociología de la sociología, pero ello queda también fuera del alcance, de la finalidad y de las pretensiones de este trabajo. En él nos vamos a limitar, ante todo, a poner en evidencia el hecho de que para conseguir unas formas reales y significativas de enfrentarse con el problema de las culturas del trabajo, la sociología del trabajo italiana ha necesitado mayor número de oportunidades de recíproco conocimiento de los distintos trabajos, pero también, y sobre todo, una utilización cada vez mayor de una serie de orientaciones teóricas dentro del ámbito de unos esfuerzos empíricos ampliamente validados.

Y si el tratamiento de este tema está destinado, como parece, a avanzar y fortalecerse, gran parte de la originalidad y profundidad de su peso teórico y de la puntualidad de los aparatos metodológicos estará relacionada con el grado de integración de la propia comunidad científica; integración que naturalmente no quiere decir supresión de la pluralidad de las distintas posiciones, sino que implica un nivel de comunicación cada vez mayor, en el sentido más estricto, es decir, en el sentido sociológico.

2. La decadencia de la ideología del trabajo

Si estamos de acuerdo con una de las últimas definiciones de cultura del trabajo, por ejemplo, la de P. Ceri, deberemos aclarar que este

⁶ T. S. Kuhn, *La struttura delle rivoluzioni scientifiche, Come mutano le idee della scienza*, Turín, Einaudi, 1969 (1978), pp. 23, 251. [*La estructura de las revoluciones científicas*, Madrid, FCE, 1977].

concepto es complejo. En efecto, «las culturas del trabajo resultan estar formadas por modelos cognitivos, morales y motivacionales con los que los hombres definen, valoran y orientan el trabajo —el suyo y el de los demás—, los resultados obtenidos y sus compensaciones, su situación social y su contenido profesional»⁷.

Esta forma de entender las culturas del trabajo, de la que queremos subrayar el carácter plural, está cargada de una serie de significados de importancia, y se puede descomponer en tres dimensiones internas.

La primera la constituiría todo aquello que puede oponerse a la representación de la participación individual en el trabajo, dada por el conjunto de derechos y garantías relacionados con la conveniencia del trabajo y del puesto de trabajo, es decir, por la dimensión de la participación al trabajo.

La segunda dimensión la constituiría el concepto de calidad del trabajo, es decir, el conjunto de formas de entender la autonomía, las posibilidades de mejoras profesionales y las formas de colaboración, o sea, las formas de entender la participación en el trabajo.

Por último, la tercera dimensión se referiría a lo que llamamos el sentido del trabajo, una noción que debe abarcar todo el entramado de complejas relaciones motivacionales del trabajo con la vida social, es decir, las formas de participar con el trabajo, mediante el trabajo.

Se podría hacer una observación referida no tanto a la esencia de la tercera dimensión interna propuesta como a su existencia, marcada por el término sentido. Este término, que nos aproxima al conjunto de las motivaciones y puede, incluso, ampliar su extensión hasta llegar a comprender elementos de carácter interpretativo - cognoscitivo, nos parece por ello un término susceptible de ampliar la dimensión de la palabra, incluso en la comparación de los remanentes.

En cualquier caso nos planteamos la pregunta de si la sociología del trabajo italiana, a la que se considera dotada de una gran capacidad heurística, puede dar unas respuestas completas y sistemáticas, aun que susceptibles de un perfeccionamiento posterior, al tema de las actuales culturas del trabajo en nuestro país.

La respuesta es afirmativa en un doble sentido: a nivel teórico-conceptual y a nivel empírico-descriptivo.

⁷ B. Bottiglieri, y P. Ceri, *Le culture del lavoro. L'esperienza di Torino nel quadro europeo*, Bolonia, Il Mulino, 1987, p. 180.

Pero además la respuesta es compleja y, por ello, en cierto sentido da cuenta del camino recorrido.

A este propósito debemos recordar algunas etapas que parecen ser hitos fundamentales en la maduración de los conocimientos actuales, a los que provisionalmente se puede dar un carácter común, ya que todas parecen orientadas a hacer un *descubrimiento*, que es el de la *complejidad de la cultura del trabajo*, hasta el punto de que no se puede hablar de cultura, sino de *culturas del trabajo*, es decir, en plural.

Quizá un primer «asalto» a la forma de entender el trabajo, y por lo tanto sus culturas, viene de la necesidad de constatar que las transformaciones del entramado de la productividad y las transformaciones de la sociedad en general, en sus relaciones y condicionamientos mutuos, han tenido una cierta influencia sobre la forma de hacer referencia al trabajo y sobre las distintas valoraciones del trabajo.

Un ejemplo característico en este sentido es la provocación que, con solidario cariño, dirige A. Accornero al movimiento obrero, al plantear, a comienzos de esta década, la tesis de la *decadencia de la ideología del trabajo*, tesis que, en verdad, había anticipado un experto dos años antes.

Con esta puntualización asumimos la obligación de aclarar, ante todo al movimiento obrero, la necesidad absoluta de dejar de actuar según lo que ellos llaman una «especie de transustanciación desde la teoría del valor-trabajo (asalariado) hasta la ideología sobre el valor del trabajo *tout-court*»⁸. Ejemplar resulta el empeño.

El *paradigma* propuesto es un paradigma laico en el que el *trabajo* se considera *necesidad y de ningún modo libertad*; siempre es *un medio y no un fin*, sin que se le atribuyan íntimos valores redentores en el campo social, y *en el que cuenta el sentido y no la nobleza*.

Una de las finalidades de este planteamiento es la de neutralizar la creciente divergencia que se tiende a crear entre «trabajo en el cielo» y «trabajo en la tierra», divergencia que está basada en una fuerte *dilatación semántica del concepto*. Mediante este procedimiento, efectivamente, nos encontraríamos ante una entrada no regulada en el término trabajo de las más variadas actividades, corriendo el riesgo de convertir en arbitraria la propia categoría de trabajo.

Si estamos de acuerdo en admitir la existencia de una crisis del trabajo como ideología o de una crisis de la mentalidad laboral, acabaremos hablando de la «sociedad del trabajo» en pasado.

⁸ A. Accornero, *Il lavoro come ideologia*, Bolonia, Il Mulino, 1980, p. 200.

Entonces los términos pueden ser los ofrecidos por R. Dahrendorf:

La sociedad del crecimiento [...] ha sido también una sociedad del trabajo. La vida de los hombres se constituía en torno al trabajo. La educación se orientaba como preparación para el mundo del trabajo, el tiempo libre como reposo para afrontar el nuevo trabajo, la pensión como compensación por una vida de trabajo. Además el trabajo no sólo se consideraba necesario para ganar la vida, sino como un valor en sí mismo. Existía el orgullo por el propio trabajo y por los logros laborales. La pereza era severamente reprochada. Podemos decir que la figura del hombre trabajador representaba el ideal de esta sociedad⁹.

Todo esto, es para decir que ahora las cosas van por otro camino.

3. Una etapa de investigaciones empíricas de muestra amplia

Partiendo de un planteamiento teórico-conceptual con una función *desideologizadora* de los significados del trabajo, y de otros planteamientos que están de acuerdo con éste en algunos puntos fundamentales, casi siempre en relación con un planteamiento político y/o con una fuerte tensión intelectual comunes a la mayoría de los sociólogos italianos, nos encontramos ante una etapa de *investigaciones empíricas* que tratan el tema del perfil social y cultural de los sujetos económicos, con una insistencia especial en las distintas categorías de trabajadores.

De forma menos frecuente, hay algunas excepciones: se hacen trabajos de investigación sobre la clase dirigente italiana, con la intención de atacar, según algunos, —A. Martinelli habla de prejuicio obrerístico— ciertas opciones de numerosos intelectuales de la izquierda italiana, y también la escasa capacidad de autocrítica de la burguesía italiana¹⁰.

Al margen del trabajo individual en cuanto a contenidos y del nivel de referencia a modelos teóricos más o menos sistematizados,

⁹ R. Dahrendorf, *Al di là della crisi*, Bari, Laterza, 1984, pp. 15-16.

¹⁰ A. Martinelli, «Lo sviluppo ineguale della sociologia economica italiana», en *Quaderni di Sociologia*, vol. xxxii, núm. 45, 1985, pp. 273-274.

podemos comprobar que también estas investigaciones cumplen una función *desideologizante* ¹¹.

La variedad de las investigaciones, la diversidad de sus planteamientos y la amplitud de los contextos socioeconómicos de referencia, además de la desigualdad con que se presentan y publican los resultados, en cuanto a formas de edición con una cierta difusión, son factores que facilitan la existencia de un análisis comparativo completo y detallado, que, por otra parte, quedaría fuera de los objetivos de este trabajo.

El breve examen que intentamos hacer se limita, por tanto, a aquellos que tienen un mayor número de rasgos comparables, y se refiere a amplios grupos de trabajadores bastante representativos de la totalidad.

El punto de referencia básico ha sido el de investigaciones dirigidas, sobre todo en los primeros años de la década de los ochenta, por el Cespe sobre trabajadores de la Italsider de Tarento ¹², sobre obreros ¹³ de la Fiat ¹⁴ empleados en varios establecimientos del territorio nacional, sobre la situación del empleo en la Eni de San Donato ¹⁵, por la Isvet sobre las condiciones y la actuación de los trabajadores de la industria italiana ¹⁶, por el departamento de Política Social de la Universidad de Trento sobre los trabajadores manuales ¹⁷, por el Cidospel del Departamento de Sociología de la Universidad de Bolonia por encargo del Isfol ¹⁸.

Por tanto, hemos tenido en cuenta la amplia producción empírica de las investigaciones sobre nuevas conductas durante un decenio, a caballo entre los años setenta y ochenta, apoyándonos en la reseña crítica de G. Romagnoli y G. Sarchielli encargada por la Asociación Iard dependiente de la Ancifap ¹⁹, y en un análisis secundario sobre la

¹¹ *Ibid.*, p. 273.

¹² Cf. vv AA, «Primi risultati dell'inchiesta Italsider», en *Politica ed Economia*, 4, 1980, suplemento.

¹³ Cf. A. Accornero, F. Carmignani, y N. Magna, «I tre "tipi" di operari alla Fiat», *Politica ed Economia*, 5, 1985.

¹⁴ Cf. A. Baldisera, y S. Scanuzzi, «La condizione degli impegnati alla Fiat. un'inchiesta», *Politica ed Economia*, 1, 1981, suplemento.

¹⁵ Cf. A. Accornero, y E. Invernizzi, «Gli impiegati all' Eni: una ricerca», *Politica ed Economia*, 1, 1982.

¹⁶ Cf. vv AA, *Il lavoratore post-industriale. La condizione e la azione dei lavoratori nell'industria italiana*, Milán, Angeli, 1985.

¹⁷ Cf. Romagnoli, y G. Sarchielli (comps.), *Imagini del lavoro. Una ricerca tra lavoratori manuali*, Bari, De Donato, 1983.

¹⁸ Cf. M. La Rosa (comp.), *Il lavoro che cambia*, Milán, Angeli, 1985.

¹⁹ Cf. G. Romagnoli, y G. Sarchielli, *Ricerca Ancifap/Iard. L' offerta di lavoro*

totalidad de las investigaciones llevadas a cabo en el mismo período, pero referidas únicamente al ámbito de la Emilia-Romaña ²⁰.

En la contrastación del material empírico reunido se ha hecho una selección directamente encaminada a descubrir, entre los resultados más susceptibles de generalizaciones y los descubrimientos más significativos, los «fragmentos» de un posible planteamiento sociológico, teóricamente congruente, y fundamentado empíricamente, de las culturas del trabajo.

La pluralidad de las posiciones era tal que nos aconsejó la máxima cautela en el acercamiento a tipos de argumentación y conclusiones de muy diversos tipos; sin embargo era evidente que si había en ellas alguna especificidad, se podían individualizar, por ejemplo, algunos elementos comunes, quizá *trends*, algunas ideas básicas que podían actuar como catalizadores en el debate actual y futuro sobre las culturas del trabajo.

Estas ideas básicas, en su variedad, parecen tener algún rasgo común, dado que parecen surgir de una convicción muy compartida, según la cual sería posible, en la actualidad, investigar sobre las distintas «valencias», «valores», «representaciones», «imágenes», «significados», por no hablar de los «amplios sentidos», que se han establecido en relación con el trabajo, *señales consistentes de persistencia y de discontinuidad*.

El descubrimiento, empíricamente comprobado, nos hace enfrentarnos con la, en ciertos sentidos, inesperada multiformidad de la incesante producción simbólica sobre el trabajo, bien por parte de los trabajadores que ya están en posesión de un rol laboral, o de todos aquellos que aún no son trabajadores pero aspiran a serlo, como ocurre en el caso de los jóvenes que buscan su primer trabajo.

Este descubrimiento va acompañado de unas adquisiciones de tipo teórico, quizá más importantes que las empíricas, que también son de método. Esto nos permite plantearnos y comprender plenamente dicha multiplicidad, prefigurando una *relación de no determinación entre transformaciones de las condiciones de trabajo y transformaciones de las actitudes y de los comportamientos de los trabajadores*.

La proliferación de la producción simbólica en torno al trabajo se puede analizar de la forma más fácil mediante esta posición no

²⁰ Cf. Zurlo, «Giovani e concezioni del lavoro: tra autorealizzazione e negoziazione», en C. Cipolla (comp.), *Senza solidarietà sociale*, Brescia, Morcelliana, 1989.

determinista, dejando en libertad —«libertad vigilada»— el mundo de las actitudes.

Hasta los años setenta la sociología italiana del trabajo se había dedicado a combatir otras formas de determinismo, formas insidiosas porque eran proteiformes y se resistían a morir también debido a las distorsiones existentes en la mediación cultural y en la divulgación pura y simple, terreno en el que operan incesantemente las remociones de la luctuosa elaboración de las simplificaciones ideológicas. Estos determinismos eran, y siguen siendo, los que tienden a hacer surgir de la organización tecnológica disponible y del estado de las innovaciones en este terreno, las configuraciones organizativas o, aún diría más, de las condiciones estructurales de la fuerza del trabajo los supuestos de la acción social ²¹.

Ya en los años ochenta se perfilan los riesgos derivados de una enésima reedición de determinismos, que podría llevar a pensar en la falta de autonomía de la formación de las orientaciones y de las representaciones del trabajo del contexto, que, ciertamente, influye, y de las transformaciones tecnológicas, organizativas y económicas en general.

En este momento debemos hacer referencia a una importante tesis, surgida de un trabajo empírico, y que sirve como punto de referencia de otras investigaciones y elaboraciones; es la *pluralización de los significados del trabajo* ²².

La formulación de esta tesis, bastante compleja sobre todo para una relectura muy distante de los años en que surgió, lleva a mantener que la idea de la centralidad del trabajo es intrínseca a una concepción esencialmente organicista de la sociedad y de sus reglas de funcionamiento. Y lleva también a mantener que existe una crisis del trabajo, pero que dicha crisis es una *crisis de su centralidad cultural*.

El trabajo tendría un carácter central sólo en cuanto actividad en la que se pueden condensar dimensiones muy variadas, cargas simbólicas muy diversas. También puede ocurrir que distintas prácticas del trabajo den lugar a imágenes muy diferentes de éste, o que trabajos en esencia semejantes se representen con distintas formas. Si se le reconoce al trabajo una naturaleza fundamentalmente abstracta, di-

²¹ En «Livelli tecnologici, organizzazione del lavoro e controllo operario», en *Analisi e Documenti*, 162, 1972 (número monográfico sobre un congreso del Cidispeh). Aparecen unas referencias útiles para la refutación de los determinismos tecnológicos. En cuanto a la crítica al uso sobre lo que se llama un «paradigma economicista», véase M. Paci, *La struttura sociale italiana*, Bolonia, Il Mulino, 1982.

²² Cf. G. Romagnoli, y G. Sarchielli (comps.), *Imagini del lavoro*, ob. cit.

cho reconocimiento cumplirá una *función de marco para la acción*, marco en el que pueden encontrar cabida representaciones muy variadas.

Esta tesis, y sobre todo los resultados de la investigación, muestran aspectos, algunos comparables a *trends*, de las imágenes dominantes del trabajo. Estas imágenes, situadas en una lógica orientada al cambio, y más bien fría en su enfrentamiento con las ideologías, surgirán de una investigación que hará más compatibles las exigencias de la esfera laboral y las de la vida.

Muchos de los rasgos culturales descubiertos y por descubrir en las representaciones del trabajo más difundidas a partir de esta tesis, se pueden encontrar en otras investigaciones diseñadas en base a otros supuestos teóricos.

En efecto, no carece de significado el hecho de que dentro de estas representaciones parezcan surgir determinados elementos y adquirir un peso suficientemente generalizable.

Nos referiremos ahora a la preocupación por el ambiente en el que se desarrolla el trabajo y a cuestiones de tipo temporal, referidas tanto al *horario* como al *tiempo de trabajo*.

En la revisión de ambos aspectos, en los que se dan unas coincidencias básicas entre las diversas investigaciones, entre las cuales la primera que citamos —aunque sus pesos no sean los mismos, todavía determinadas posiciones pierden o ganan terreno con ventaja o detrimento de otros aspectos— parece tener una notable sensibilidad que puede ir en aumento.

El interés por un trabajo sano y desarrollado en un clima organizativo satisfactorio y la búsqueda de características de la actividad laboral más propias de esas dimensiones determinadas internamente en la calidad del trabajo y de la vida del trabajo, parece que correlacionan inversamente a la edad. Se trataría de un tipo de enfoque que encontraríamos en una mentalidad juvenil, es decir, que se encuentra en los más jóvenes y, por consiguiente, también en los más escolarizados.

Siguiendo con el «tema del tiempo», sobre el que se ha registrado un creciente interés en la sociología del trabajo italiana ²³, se ha descubierto un cierto cambio, en el sentido de que está prestando una

²³ Cf. G. Gasparini, «Flessibilità e dimensione temporale in azienda. Appunti sul caso italiano», comunicación presentada al Congreso de la Sección de «Economía, Lavoro e Organizzazione dell'Associazione italiana di sociologia», Castelgandolfo, 3-4 de diciembre, 1988, en prensa.

mayor atención a horarios más reducidos, con diversas articulaciones de la jornada laboral o de la semana laboral, con vistas a que el trabajador pueda atender a otras necesidades de tipo personal en su tiempo libre.

La importancia de estos dos aspectos se ha encontrado también en investigaciones realizadas en el ámbito de las actividades del Cidospel del Departamento de Sociología de Bolonia tanto en el caso de empleados²⁴ como en el de trabajadores de cooperativa de producción y trabajo²⁵. En estos trabajos de investigación se refleja un interés especial por la problemática de la distribución temporal del trabajo, y quizá aparece de forma más clara en el caso de los empleados.

En el conjunto de las investigaciones aparece con verdadera persistencia la importancia de la relación trabajo - seguridad del empleo - sueldo, y se hace más evidente en el caso de los obreros.

En las verificaciones teóricas llevadas a cabo con empleados, este aspecto del trabajo sigue siendo importante, sin embargo entre ellos se sitúa en una posición preferente el interés intrínseco por el trabajo, subrayando los valores de autorrealización que se encuentran en el trabajo. No obstante, incluso en estos casos se siguen apreciando las características del trabajo como medio para satisfacer otras exigencias que algunos definen como materiales, para diferenciarlas de forma inequívoca de las exigencias expresivas.

Los trabajos empíricos intentan contribuir a la consecución de una posterior articulación de la relación de no determinación entre las condiciones de trabajo y su representación.

Se ha descubierto que «la velocidad con la que cambian los comportamientos y actitudes de los trabajadores no es la misma que la del cambio en las condiciones y los contenidos del trabajo»²⁶. Pensando en una especie de *doble velocidad* se puede llegar a plantear la hipótesis de que han cambiado más las *expectativas* de los trabajadores que sus condiciones de trabajo.

¿Estas expectativas están relacionadas con una *crucialidad de trends* o con una *crucialidad de ciclo*?²⁷.

²⁴ Cf. P. Zurla, «Condizione lavorativa e qualità del lavoro en una realtà terziaria: alcuni elementi emergenti», en M. La Rosa (comp.), *Il lavoro che cambia*, ob. cit.

²⁵ Cf. M. La Rosa, y P. Zurla, «Partecipazione e lavoro nella cooperazione industriale: due indagini sociologiche in Emilia-Romagna», *Rivista della Cooperazione*, 19, 1984.

²⁶ A. Accornero, «Lavoro ed aspettative», en *Politica ed Economia*, núm. 6, 1984.

²⁷ *Ibid.*

Pero si estas dos velocidades son, como parece, realmente operantes, aunque sea con formas que difieren en el tiempo y el espacio, es posible que algunas elaboraciones, basadas en elementos empíricos, hayan encontrado una verdadera «mutación antropológica» en la que estarían implicados también los trabajadores de la industria manufacturera. Esto es lo que parece demostrar la impresionante investigación Isvet, en la que se hacen múltiples estudios sobre la influencia de un paradigma que podríamos definir como posindustrial.

Esta mutación antropológica, considerada como una mutación de signo, y que se produce dentro de la sociedad posindustrial, sería capaz de hacer del trabajador, aunque continuara trabajando en empresas de manufacturas y produciendo bienes materiales, «un trabajador posindustrial». De hecho viviría en un mundo calificado como posindustrial, en el que incluso «la manipulación de los símbolos [...] las modificaciones organizativas, están al orden del día y transforman continuamente las reglas del juego»²⁸.

De esta investigación surgen elementos interesantes, algunos de los cuales se pueden reunir bajo el signo de una cierta influencia de «lecciones» como las de D. Bell, A. Touraine, Z. Hegedus, A. Toffler, A. Heller y R. Inglehart. Al margen de su adhesión a formulaciones calificadas de posindustriales, algunas de las conclusiones de la investigación Isvet parecen confirmar la multiplicidad de las posiciones de los trabajadores en cuanto a los significados del trabajo. Y ello se atribuye, una vez más, a la notable independencia con la que los trabajadores relacionan su «personalidad subjetiva» con su «condición objetiva»²⁹.

Si bien es cierto que de este esfuerzo empírico y teórico surgen señales que animan a una lectura diferente no sólo del trabajo, sino también de la sociedad en conjunto y de su «destino», sin embargo será necesaria su confirmación para precisar posteriormente la configuración de las culturas del trabajo.

4. Jóvenes y concepciones del trabajo en el reciente debate sociológico

Para establecer unas precisiones sobre las características más definidas de las distintas configuraciones de culturas del trabajo, nos parece

²⁸ VV AA, *Il lavoratore post-industriale...*, ob. cit., pp. 23-24.

²⁹ *Ibid.*, p. 419.

obligado hacer una referencia a las concepciones del trabajo que se dan en los jóvenes.

En el ámbito sociológico, aunque esta observación se podría aplicar también al socio-psicológico, a finales de los años sesenta y durante toda la década de los setenta ha habido una sólida producción teórica y empírica que ha contribuido a difundir una sensación muy precisa. Dicha producción ha reforzado la idea de que nos encontramos ante una *nueva* generación con *nuevas* actitudes y comportamientos en su relación con el trabajo, en clara ruptura con las de los adultos.

El mundo juvenil, aun con sus articulaciones y diferenciaciones internas y, aparentemente, negando su confianza progresivamente a las instituciones y constelaciones valorables en los proyectos societa-rios, tiene la gran ventaja de encontrar un refugio en el pequeño grupo, en lo privado, en la enseña del eslogan «lo privado es político». Ello no significa únicamente el rechazo de la política, sino también el *rechazo del trabajo*, al menos en las configuraciones que asume en la sociedad altamente industrializada y masificada.

A partir de la segunda mitad de los años setenta se hace evidente un aumento del interés por el análisis de la condición juvenil; esto se puede interpretar bien como voluntad de prestar una mayor atención a lo que parece centrarse en aspectos de la innovación social, o bien como necesidad de adquirir elementos cognoscitivos sobre aquellos fenómenos sociales que se querrían controlar por temor a unas demandas caracterizadas como irreverentes y que contrastan con los valores dominantes.

Los jóvenes siempre son una preocupación para la sociedad, pero «saberlos o imaginarlos portadores de actitudes de aversión al trabajo significa saber [...] que está en crisis uno de los valores centrales en los que se funda la integración social en la sociedad industrial»³⁰.

En la aproximación a la problemática representada por la relación entre los jóvenes y el trabajo las expectativas de novedad son tales que pueden poner en jaque a los valores del trabajo teórico-interpretativo, si la reflexión sociológica específica no se pone en «comunicación» con análisis de tipo más general, en los que el estudio de la problemática se plantea en un escenario intergeneracional.

Al comienzo de los años ochenta, la investigación sociológica sobre la juventud, aun sin perder la especificidad de su propia contribución cognoscitiva, pareció enfrentarse a la *hipótesis de la*

³⁰ G. Romagnoli, y G. Sarchielli, *Ricerca Ancifap/Iard...*, ob. cit., p. 1.

Calidad y cultura del trabajo en los años ochenta

pluralización de los significados atribuidos al trabajo, ligada indisoluble-mente a otra hipótesis, la de la *crisis no del trabajo, sino de su centralidad cultural*, e, incluso, a la de la *complejidad de las culturas del trabajo*, en una aproximación elaborada en torno a la división de una idea central de no determinación de la relación entre condiciones estructurales del trabajo y los significados que se le atribuyen.

Al preguntarnos por la existencia de reconstrucciones detalladas de los análisis sobre la problemática de las imágenes y significados atribuidos por los jóvenes al trabajo, a los balances y reflexiones ya disponibles³¹, puede ser interesante detenerse en una serie de rasgos que parecen ser bastante relevantes.

Ante todo debemos recordar que no parece responder a la realidad esa especie de *rechazo al trabajo* que se atribuye a los jóvenes en toda una serie de teorizaciones muy difundidas desde hace unos quince años, y que aún parecen tener aceptación no sólo a nivel de la opinión pública, sino también en una cierta publicidad de gran influencia. Esto parece quedar demostrado por el gran número de investi-gaciones³² entre las cuales se encuentran los dos trabajos de investi-gación Iard³³, que han comprobado la existencia de una *tasa de participación en el mercado del trabajo* —sería mejor decir en los distintos mercados de trabajo— *más alta de la que se reconoce*, en este sector de la población.

Es necesario señalar que, de hecho, las estadísticas oficiales sobre este tema subestiman esta tasa, en cuanto que no tienen en cuenta unas cuotas en absoluto irrelevantes, de oferta de trabajo que se censan como tipos de *trabajo débilmente estructurado*, y que son precisa-mente las ofertas más buscadas por los jóvenes porque son compati-bles con el estudio, o porque representan la única posibilidad de una primera inserción ocupacional.

Este dato de comportamiento es muy relevante, no sólo porque, al considerar la probable *congruencia de los comportamientos con las*

³¹ Cf. *ibid.*

³² Mientras que en A. Garelli (*La generazione della vita quotidiana*, Bologna, Il Mulino, 1984) podemos encontrar un tratamiento del tema de la infravaloración general del porcentaje de participación de los jóvenes en el mercado de trabajo semejante al que se hace sobre todo en la primera investigación Iard, en L. Ricolfi y L. Sciolla (*Senza padri né maestri. Inchiesta sugli orientamenti politici e culturali*, Bari, De Donato, 1980) se pone en evidencia la incidencia del trabajo de los estudiantes.

³³ Cf. vv AA, *Giovani oggi. Indagine Iard sulla condizione giovanile in Italia*, Bologna, Il Mulino, 1984, y A. Cavalli y A. de Lillo, *Giovani anni 80. Secondo rapporto Iard sulla condizione giovanile in Italia*, Bologna, Il Mulino, 1988.

actitudes, contribuye a redimensionar el área de rechazo, que no puede ser muy grande en los análisis de algo que ha exigido activas investigaciones para definirla y sacrificios para su mantenimiento, pero también conseguir su congruencia dirigida a la formación de las actitudes y orientaciones generales.

Para muchos jóvenes tener una historia laboral propia, una primera socialización con trabajos encontrados precozmente, poco protegidos y compatibles con otras actividades, es, sin duda, un hecho que ha contribuido a ver el trabajo bajo *un enfoque realista, racional y/o negociable*, necesario tanto para obtener nuevas colocaciones, cada vez más adecuadas al título académico o a unos determinados objetivos, como para exigir un porcentaje de renta, estabilidad y seguridad para poder enfrentarse con la vida.

Si el trabajo aparece en múltiples análisis empíricos como la *vía normal* para garantizarse una existencia social, ello no significa que no se tengan que reconocer como importantes las *posibilidades de contacto social o de desarrollo personal y profesional* que puede ofrecer.

Una vez más parecen reunirse en torno al trabajo tantos significados y estrategias personales que no se pueden entender sino haciendo referencia a la complejidad que anteriormente señalábamos a propósito de la cultura general del trabajo en los años ochenta, complejidad que parece encontrarse también en la *cultura laboral juvenil*.

En los resultados empíricos parece surgir como segundo *elemento cognoscitivo* un sentido general inclinado a descubrir en la hipótesis de la pluralidad de los significados del trabajo, en su formulación presentada anteriormente, la forma de comprensión quizá más eficaz para abarcar las distintas formas de situarse los jóvenes en relación con el trabajo, en la sociedad italiana de los años ochenta.

En los jóvenes, efectivamente, no parecen perder importancia una serie de consideraciones aplicadas a todos los atributos del trabajo legibles en clave racional y/o instrumental, y, a la vez, parece demostrarse la importancia de la atención a contenidos y formas de la actividad laboral, y a sus posibilidades planteadas en términos de autorrealización, no privada sino social.

Esto significa —y ello es quizá el *tercer rasgo* a señalar— que no carecen de interés y consistencia *determinadas señales innovadoras de la cultura del trabajo más propia de los jóvenes que, sin embargo, no justifica esa imputación de novedad y discontinuidad que contribuye a crear todavía algunos estereotipos sobre el tema.*

Los movimientos juveniles (pero no sólo juveniles) del 68 al 77 han generado unas tendencias culturales que todavía hacen sentir sus

efectos. A ellos se puede reconducir la discusión de determinados aspectos de la actividad laboral, en especial de una actividad laboral masificada dentro de organizaciones tradicionalmente jerárquicas y burocráticas que ha tenido lugar dentro de la cultura juvenil. Pero también se pueden relacionar aquellos procesos de formación de la identidad de los grupos o micro-movimientos sociales orientados al trabajo que, paradójicamente, se inclinan a buscar en él una multiplicidad de valencias, incluso de tipo expresivo, o bien no le encuentran ningún sentido.

Ante una sociedad y un ciclo económico que sitúa el trabajo en la trama de los derechos del ciudadano y a la vez no es capaz de garantizarlo a todos, mediante formas que armonicen con el pleno ejercicio de los derechos del ciudadano, se forman algunos *segmentos de cultura juvenil del trabajo que parecen moverse hacia nuevas formas de sistematización, como réplica a las nuevas formas de posibilidades ocupacionales.*

Quizá así se pueda entender ese perfil modal juvenil, que surge de la segunda investigación Iard, que presenta a los jóvenes entre 15 y 24 años entrevistados durante el invierno 86-87, como «personas que muestran una notable disponibilidad a la prestación laboral, que se entregan a la búsqueda de trabajo, que son fieles a su ocupación, incluso cuando ésta no es del todo satisfactoria o coherente con sus expectativas iniciales, que conciben el trabajo no sólo como una oportunidad concreta, sino también como instrumento de realización de sus propias aspiraciones»³⁴.

Incluso observando el panorama reconstruible en base a los resultados obtenidos en importantes investigaciones llevadas a cabo en el ámbito de la Emilia-Romaña, no parecen justificables las expectativas de presuntas orientaciones totalmente nuevas por parte de los jóvenes en su relación con el trabajo, con sus significados individuales y colectivos.

Los jóvenes de los distintos grupos estudiados y relacionados con diferentes contextos económico-sociales de la Emilia-Romaña, al parecer siguen teniendo, de forma muy semejante a lo que aparece en los perfiles establecidos en el resto del ámbito nacional, al enfrentarse con la experiencia laboral efectiva, durante sus estudios, con oportunidades de acceso temprano al mundo del trabajo, o al enfrentarse, en general, con el trabajo, unas actitudes y capacidad de análisis con una fisonomía bastante definida.

³⁴ A. Cavalli, y A. de Lillo, *Giovanni anni 80*, ob. cit., p. 53.

Dicha fisonomía se podría situar dentro de esa compleja cultura del trabajo más propia de los años ochenta que, después de la crisis de la centralidad del trabajo, da la impresión de estar elaborada basándose en unas nuevas características y da cabida a nuevas ideas sobre el trabajo todavía en estado molecular, parece hacer referencia a personalidades formadas o en vías de formación-estabilización que no se caracterizarían ni por estar estructuradas en base a unas motivaciones adquiridas ni por resentirse de unas orientaciones negativas ante la amenaza de un fallo.

Si es posible establecer dentro de la cultura juvenil del trabajo, tal y como aparece en el patrimonio cognoscitivo acumulado en el ámbito regional de la Emilia-Romaña, algunas «polarizaciones» de las orientaciones cognoscitivas, normativas y motivacionales, éstas vendrían dadas por la *autorrealización* y por la *capacidad racional* y para *negociar*.

En sus actitudes y comportamientos, así como en el planteamiento de su vida, los jóvenes emiliano-romañolos, al menos en unas cotas significativas numérica y cualitativamente, efectivamente, parecen haber modificado su forma de interpretar la capacidad adquisitiva y de estructurar sus componentes internos. La distribución de unas energías y de su capacidad creativa, encaminada a la obtención de una acumulación de gratificaciones de tipo expresivo en la realización de tareas instrumentales dentro de ámbitos relacionales, parece que supera la concepción exclusivamente privatística de la capacidad adquisitiva, para tender hacia unos procesos de *autorrealización* no *individualista*³⁵.

Cuando la competición hombre-hombre no se ve como un valor en sí, las gratificaciones, ya no medidas sólo en términos económicos y/o de carrera, se proyectan hacia la búsqueda de nuevas metas a conseguir sobre la base de la colaboración entre los trabajadores y siguiendo unas formas que no sacrifican la esfera extra-laboral de la vida, el empuje adquisitivo más propio del *ethos* burgués clásico ralentiza la producción de sus propios efectos. Todo esto no debe hacer pensar en el nacimiento de una nueva ética del trabajo, en el sentido estricto de la palabra, entre los jóvenes: para ellos el trabajo no asume un valor en sí mismo y no basta por sí solo para permitir la vida, como se le planteaba, de forma muy retórica, a la juventud del siglo pasado.

³⁵ Cf. P. Donati, «Sulla crisi della scuola dal "successo" all' "autorrealizzazione"», *Sociologia*, vi, 1, 1972.

Por el contrario, la experiencia laboral parece convertirse en una dimensión del enfrentamiento con el mundo, con la que se mantiene una actitud racional, aunque también se oriente a la consecución de unos fines, y una capacidad de negociación capaz de conseguir unos niveles lo más altos posible de lo que comúnmente se llama calidad de trabajo.

El hecho de que se están perfilando unas tendencias que aún no son hegemónicas no excluye el hecho de que se puedan encontrar «culturas minoritarias» en las que el trabajo se interprete de una forma más exasperada en sus formas de expresión, como puede ocurrir entre los jóvenes que, en cierto modo, son representantes de formas de cultura «movimentistas»³⁶, no completamente reintegradas.

La sensación general sigue siendo la de que nos encontramos ante una constelación de valores, actitudes, representaciones individuales y colectivas, y de estrategias y comportamientos, en el planteamiento del trabajo, todavía no sedimentadas, y quizá no del todo sistematizables en el futuro, en las que lo viejo y lo nuevo, lo dominante y lo minoritario, parecen convivir en una multiplicidad de formas de equilibrio y de combinaciones. Sin embargo, en el ámbito de estas constelaciones multiformes parecen perfilarse, con una rapidez significativa, pero también con una continuidad en relación con la cultura de los adultos, dentro de la cultura juvenil del trabajo, nuevas concepciones del trabajo reelaboradas culturalmente en un universo simbólico en el que estaríamos asistiendo al enfriamiento de las ideologías.

5. Hacia nuevas culturas del trabajo: la aparición de la temática cualitativa

En este momento podemos volver a hacernos la pregunta que planteábamos al comienzo, como punto de partida para empezar a tratar el tema de la configuración de las culturas del trabajo en los años ochenta.

Y parece que se puede responder a dicha pregunta diciendo que las culturas del trabajo, en especial las de los trabajadores, son culturas compuestas, que surgen de constelaciones de valores, repre-

³⁶ Cf. L. Alfieri, C. Caselli, P. Faccioli, y A. Tarozzi, *Tempo di vivere*, Milán, Angeli, 1983.

sentaciones y significados viejos y nuevos que conviven y se combinan de diversas formas, casi nunca todas juntas en los mismos sujetos individuales.

Da la impresión de que toda esta multiplicidad de expresiones y cargas normativas, cognitivas y motivacionales, todavía no está sistematizada en un conjunto orgánico capaz de perdurar y reproducirse.

Según las enseñanzas de L. Gallino, hoy nos encontraríamos en presencia de una «población de creencias, valores, actitudes, relacionadas con el trabajo [...] que, por una cuestión de brevedad [...] llamaríamos genéricamente ideas» que «aparece, en la actualidad, difundida de forma inconexa en un discreto número de cabezas, de mentes individuales. Son ideas, por decirlo de alguna manera, en estado molecular»³⁷.

Nuestra impresión es que el tiempo necesario para que se cumplan procesos de este tipo, de camino si no hacia una meta sí, al menos, hacia una situación más organizada que la hoy existente —¡ojalá fuera posible!— es un tiempo muy largo: el paso de un tipo de sociedad a otro, de un tipo a otro de cultura, es un proceso dilatado. El tiempo necesario para dirimir de forma definitiva las cuestiones, que hoy aparecen como discrepancias, sobre la utilización de los paradigmas, parece todavía largo.

Sin embargo hay algunas certezas.

El trabajo es una de las dimensiones fundamentales de la vida; si bien no es una dimensión tan central como lo fue en el pasado, tal vez sería interesante tratar de redimensionar esa centralidad. El trabajo sigue ocupando un lugar central en relación con una serie de derechos de ciudadanía³⁸. Se podría decir que si bien el trabajo no es un valor absoluto, sigue siendo para muchos un «valor condicionado», como recordábamos recientemente. Este carácter se mantendrá allí donde el trabajo permita la autorrealización del trabajador y sea compatible con otras actividades³⁹.

En torno al trabajo se producen una serie de tensiones positivas que no siempre deben enfrentar de forma necesaria a trabajadores y empresarios; cultura del trabajo, en un sentido estricto, es cultura trabajadora.

³⁷ L. Gallino, «Culture emergenti del lavoro e decisioni manageriali», en B. Bottiglieri y P. Ceri (comps.), ob. cit., pp. 188-189.

³⁸ Cf. G. P. Cella, «Il lavoro come cittadinanza», *Il Progetto*, v. 28, 1985.

³⁹ Cf. V. Cesario, «Valori e bisogni dei lavoratori italiani», *Studi di Sociologia*, núm. 2, 1987, pp. 117-118.

En la relación con el trabajo parece que cada vez es más fuerte la exigencia de calidad «no sólo profesional sino también de la vida de relación con el trabajo, de la vida de los ambientes de trabajo»⁴⁰.

Estas tendencias, porque de tendencias se trata, parecen complementarse y enriquecerse con algunas de las que L. Gallino llamaba ideas, de las que recientemente ha hecho una clasificación. Nos referimos a la idea de que una reducción de la división del trabajo puede ser útil no sólo para el desarrollo del individuo, sino que también puede resultar ventajosa en cuanto a mejora de la producción; o bien a la idea de la posibilidad de que los trabajadores puedan «participar en la determinación de los objetivos a los que va dirigido su trabajo», e incluso a la idea de igualdad de oportunidades entre los distintos tipos de trabajadores⁴¹.

La última certeza que surge del material empírico, que la reflexión sociológica ha tematizado y elaborado, es la exigencia cada vez mayor de una conexión orgánica entre calidad del trabajo y calidad de vida, como la cuestión del tiempo, lo ha demostrado, de forma inequívoca, la cuestión del cambio tiempo-retribución o la cuestión del ambiente de trabajo y sus prolongaciones en la vida diaria.

Antes de dedicarnos a la aparición de la temática cualitativa, sobre todo en sus relaciones con la cultura del trabajo, querríamos decir unas palabras para anticipar una posterior aportación sociológica al problema que plantea dicha aparición, lo cual debería desembocar en una potenciación de los estudios sobre las concepciones del trabajo en la cultura del trabajador y en la cultura empresarial y en sus respectivas ideologías, ideologías que, en general, rivalizan en la sociedad y con su fuerza confunden y amenazan —aunque no siempre— a las representaciones colectivas del trabajo.

También se debería dedicar una mayor atención al tema del desempleo, con todo lo que esta vivencia humana y social representa, no sólo en términos psicosociales generales, sino también en términos de puro y simple bienestar, en este caso malestar, psicofísico.

Cuanto hemos dicho hasta el momento debe hacer evidente que también en Italia la temática de la calidad del trabajo tiene sus raíces y la razón de su desarrollo en las transformaciones de las condiciones del trabajo y de sus culturas.

Las limitaciones y el carácter de este trabajo nos aconsejan un

⁴⁰ Cf. A. Accornero, «Cultura e senso del lavoro», en B. Bottiglieri y P. Ceri (comps.), ob. cit., p. 307.

⁴¹ Cf. L. Gallino, «Culture emergenti...», ob. cit., pp. 187-188.

tratamiento general de esta temática y de su desarrollo dentro del panorama sociológico italiano.

Este intento es muy complicado, aunque el desarrollo de los estudios sobre la calidad del trabajo es muy reciente, mucho más reciente que en otros países, entre los cuales se encuentran, naturalmente, Inglaterra y los Estados Unidos. Esta complicación se debe a la necesidad de detenerse en las diferencias tecnológicas, a veces muy sutiles, sobre todo cuando descendemos a la articulación de los grandes conceptos. Pero la especificación terminológica es importante para la comprensión de los objetivos a cumplir a nivel metodológico. Esta complejidad estaría relacionada con el estudio de la forma en que se introdujeron en Italia formas procedentes de otros países y de su convivencia con los desarrollos originales de nuestro país. Estos supuestos ya se han tratado en la investigación italiana sobre estos temas, como hemos visto recientemente en el *Trattato di sociologia del lavoro e dell'organizzazione* ⁴².

Quizá sea más productivo preguntarse por el tipo de contribución que puede hacer el desarrollo teórico y empírico sobre la temática cualitativa —de la que debemos tener claro el carácter emergente— al desarrollo del tema general de la cultura del trabajo, con vistas a llegar a una serie de adquisiciones con implicaciones sobre el plano de las orientaciones de los sujetos económicos.

Es bastante notable el ver cómo la sociología, no sólo la italiana, ha pasado de los estudios sobre las condiciones de trabajo a los problemas sobre la calidad, en estrecha relación con las transformaciones organizativas y tecnológicas relacionadas con dicha calidad o con los cambios en las orientaciones y las actitudes de los trabajadores y sus organizaciones sindicales.

El período de grandes conflictos que, a partir de finales de los años setenta, caracteriza el sistema de las relaciones industriales de los países económicamente avanzados comienza a dar legitimidad a una serie de reivindicaciones y unas bases precisas para los convenios colectivos. Con este desgaste se perfila el rechazo a la compensación económica de los riesgos que representan determinados tipos de trabajo, se fortalece la lucha contra la nocividad del ambiente físico de trabajo y cada vez toman más cuerpo las exigencias cada vez mayores de superación de unas condiciones de trabajo, que se consideran

⁴² Cf. G. Gasparini, «Lavoro e vita sociale», en D. de Masi y A. Bonzanini (comps.), *Trattato di sociologia del lavoro e dell'organizzazione. Le tipologie*, Milán, Angeli, 1987, pp. 355-380.

alienantes y despersonalizadoras, que se encuentran en determinadas organizaciones productivas —pensemos, por ejemplo, en la cadena de montaje.

La teoría socio-organizativa que podríamos llamar clásica ha aportado su propia contribución a una aproximación a la temática cualitativa y ha intentado, si bien con una cierta incertidumbre y discontinuidad, un acercamiento al estudio de las condiciones laborales con vistas a su modificación en términos más favorables a los trabajadores. De hecho, la noción de condiciones de trabajo, sobre la base de las direcciones de esta teoría, se ha ampliado a partir del inicial agregado de elementos referidos a aspectos de carácter físico y ambiental, hacia dimensiones más complejas que comprenden factores de tipo relacional y motivacional, que, en virtud de su complejidad, exigen una redefinición total de la administración.

Con todo ello, y quizá debido solamente a la aparición de la temática cualitativa, se ha recuperado una concepción del trabajo orientada directamente hacia el trabajador, hacia sus necesidades, y en la que el trabajo ocupa un lugar central en la organización.

Se comienzan a hacer planteamientos sobre qué postura adoptar, qué términos es mejor utilizar —«calidad del trabajo», «calidad de vida del trabajo»— y sobre cuáles son los criterios y parámetros adecuados para llegar a conocer y valorar el fenómeno.

La investigación italiana sobre este tema tiene en el planteamiento de L. Gallino y su grupo de colaboradores el ejemplo de mayor originalidad y de más clara superación de las acepciones estrictas de lo que son las condiciones de trabajo.

Vale la pena recordar que esta conceptualización ofrece una propuesta de calidad del trabajo, articulada en las cuatro dimensiones fundamentales del trabajo, dispuesta en orden creciente de la densidad representada por la dimensión *ergonómica*, la *dimensión de la complejidad* y por la *de la autonomía* que corresponde a la necesidad de autodeterminación de las reglas a seguir, y, finalmente, la de *control* ⁴³.

Otro trabajo dirigido no a ampliar la temática cualitativa sino a plantear el problema de la relación entre la esfera laboral y la esfera extralaboral del sujeto implicado en el trabajo, es el elaborado por M. La Rosa, que ha tenido la posibilidad de hacer una comprobación empírica a través de una investigación realizada a cargo del Isfol.

⁴³ Cf. L. Gallino, A. Baldissera, y P. Ceri, «Per una valutazione analitica della qualità del lavoro», *Quaderni di Sociologia*, núms. 2-3, 1986.

Dicha investigación parte de una serie de hipótesis que, esquematizando y simplificando su contenido, se preocupan de la calidad del trabajo en el lugar del trabajo, calidad que se considera a partir del planteamiento de L. Gallino de las «transacciones» hechas por los trabajadores, de forma más o menos feliz, entre el mundo del trabajo y el de la vida cotidiana. La idea de que un nivel de calidad del trabajo o de la vida del trabajo que se considere satisfactorio tiene que tener una relación armónica con aquello que no pertenece a la esfera laboral.

Este esfuerzo exige la existencia de unos contenidos teóricos y metodológicos importantes, dado que el estudio de la interacción de las dos esferas representadas en el trabajo es algo muy complejo, que requiere la integración de diversas teorías y la utilización de unas metodologías de análisis diferenciadas.

Debemos recordar que el planteamiento sobre el tema de la calidad del trabajo adelantado por L. Gallino presenta muchas dificultades para la comprobación empírica. Por ejemplo, entrar en el espacio del control y de la autonomía significa el conocimiento del funcionamiento de una organización, incluso más allá de la imagen que nos puede ofrecer el trabajador. Se debería utilizar la entrevista en sus distintas formas, y también el estudio del caso en cuestión y de las distintas observaciones.

Sin embargo, este camino cuesta arriba de la elaboración, parece que se debe recorrer, ya que el estudio de la calidad del trabajo y de sus interconexiones con la esfera de la vida cotidiana, por tanto estudio de la calidad del trabajo y de la calidad de la vida, parece necesario para un mejor conocimiento de las culturas del trabajo. Y estas son determinantes para la orientación de los sujetos económicos en sus elecciones.

Ahora bien, conseguir establecer unos planteamientos teóricos y unas bases empíricas en el estudio de dichas interconexiones puede significar conseguir dar forma a un proyecto de investigación capaz de relacionar cada vez mejor los cambios surgidos en las culturas del trabajo con los cambios en las políticas de producción y los efectos a que éstos den lugar.

Resumen. Sin pretender llevar a cabo un balance exhaustivo de los estudios sobre la cultura del trabajo, el autor sistematiza e interpreta los resultados obtenidos por una gran cantidad de estudios italianos sobre el tema, dedicando especial atención a los estudios sobre la presunta crisis del valor trabajo entre los jóvenes.

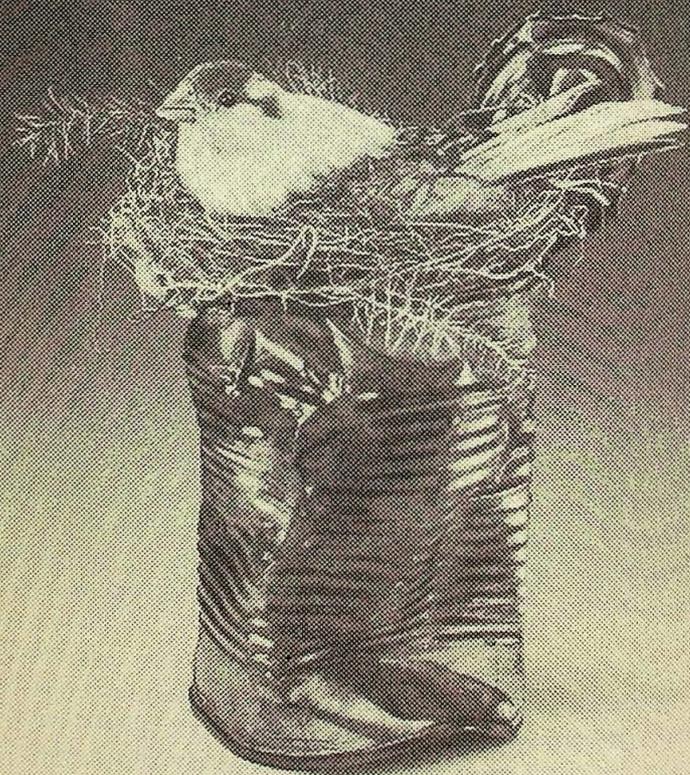
Los diversos usos del concepto y la necesidad de una metodología compleja de análisis sirven para destacar la emergencia de la temática cualitativa que pueda dar cuenta de las nuevas culturas del trabajo.

Abstract. Although the author has not attempted to carry out an exhaustive assessment of the studies on work culture, he has systemized and interpreted the results obtained in a great number of Italian studies on the subject, and devoted special attention to the studies on the presumptive crisis of the work value among young people.

The diverse uses of the concept and the need of a complex methodology of analysis help underline the appearance of the qualitative theme that can describe the new work cultures.

XII CONGRESO MUNDIAL DE SOCIOLOGIA

SOCIOLOGIA
PARA UN SOLO MUNDO:
UNIDAD Y DIVERSIDAD



9-13 JULIO 1990 MADRID
Sede: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID



ESPAÑA

ASOCIACION INTERNACIONAL DE SOCIOLOGIA

Secretariado.
Calle Pinar, 25
28006 Madrid (España)
Tels (1) 261 74 83 - (1) 261 74 85

CECOMS

Comité Español de Organización
Calle Alfonso XII, 18. 5.
28014 Madrid (España)
Tels (1) 521 90 28 - (1) 521 91 60

La polémica sobre el control obrero. Los orígenes en España

Fernando del Rey Reguillo *

Si se echase una mirada retrospectiva al pasado y se contase que hubo una época no muy lejana en la que se planteó la idea de que los trabajadores asumieran en los países capitalistas occidentales los resortes de la producción y la dirección de la economía, es posible que en más de una cara aflorase una sonrisa tocada de incredulidad. Hoy más que nunca el capitalismo parece mostrar una salud de hierro. También en la actualidad la figura del empresario goza de pleno reconocimiento, y con el desmoronamiento, además, de los sistemas comunistas al fondo, parece lógico que la historia del llamado «control obrero» suene a chiste de mal gusto o despierte los comentarios más irónicos, entendido el control en su acepción maximalista, es decir, aquélla que en teoría miraba a la sustitución, más tarde o más temprano, de la figura del capitalista en las empresas.

Los tiempos, es cierto, han cambiado mucho. En el presente que vivimos, el capitalista, el capitán de empresa o el *hombre de negocios*, figuras todas vinculadas a la economía de mercado, al auge del individualismo, e indirectamente a la decadencia de la *cultura de la solidaridad*, hoy en especial, disfrutan de un prestigio y un crédito públicos que setenta años atrás —época en la que salió a colación el asunto del «control»— habrían parecido inconcebibles en amplias capas de la población. Con el auge del obrerismo a partir de la segunda mitad del siglo XIX y la espiral revolucionaria posterior, abierta con la revolución bolchevique en 1917, muchos pensaron que

Agradezco los comentarios de Santiago Castillo, que han contribuido a enriquecer sobremedida una primera versión de este artículo.
* Fernando del Rey es profesor de Historia en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid.

Sociología del Trabajo, nueva época, núm. 8, invierno de 1989-1990, pp. 135-165.

Durante mucho tiempo esa fue la situación incuestionable, pues jurídicamente parece que era correcta la interpretación antedicha: «si los patronos consideraban que al contratar un obrero estaban alquilando su trabajo, es claro que, para ellos, el obrero no formaba propiamente parte de la empresa y, por tanto, no tenía ningún derecho a intervenir en ella». Los años trajeron algunas modificaciones sustanciales a cargo singularmente de algunas de las empresas más modernas del país. Pero no fueron sino casos excepcionales. La participación de los obreros siguió entendiéndose mayoritariamente como un alquiler de su fuerza de trabajo, y los dueños del capital continuaron considerándose los jefes absolutos de sus negocios. Aquí será valorada, precisamente, la actitud de las organizaciones patronales ante las nuevas corrientes que se desarrollaron en la postguerra en torno al lugar que debía ocupar el factor trabajo en las empresas ¹.

A lo largo del conflicto bélico ciertos círculos patronales se plantearon ya la posibilidad de facilitar a los asalariados algún tipo de participación en sus explotaciones. Este significativo giro teórico daba la impresión de contradecir las posturas tradicionales al respecto, máxime cuando en la práctica hubo incluso algunos ensayos. Estos ensayos presentaron la característica común de estar protagonizados por grandes empresas: los navieros bilbaínos en plena guerra mundial, La Papelera Española en 1919, el Banco de Bilbao en 1920, y por estas mismas fechas la Compañía Transmediterránea, la Duro-Felguera, la fundición Vulcano, Madrid-Penot, la fábrica de electricidad del Norte de Madrid, etc. Con todo, estas iniciativas fueron escasas y muy localizadas. La participación en los beneficios no se generalizó, aun cuando en un primer momento abundaron las proclamas retóricas en su favor, las voces que creyeron encontrar la salida a la cuestión social «en la participación del trabajo en los beneficios de las empresas», como escribía en abril de 1919 José María Canals, secretario de la Cámara de Comercio de Madrid, a Nicolás Urgoiti, fundador de La Papelera Española. Algunos teóricos del sindicalismo católico también se atrevieron a propugnar que lo mejor era la abolición del régimen del salariado, en pos de sistemas de producción cooperativa; otros pensadores de la misma corriente se decantaron, sin embargo, por el sistema de beneficios repartidos, considerando

¹ I. Olábarri, «El mundo del trabajo: organizaciones profesionales y relaciones laborales», en VV AA, *Historia general de España y América*, t. XVI (1): *Revolución y Restauración (1868-1931)*, Madrid, Rialp, 1982, p. 625; e *id.*, *Relaciones laborales en Vizcaya (1890-1936)*, Durango, 1978, pp. 343-344, de donde proceden las comillas.

el liberalismo y la economía capitalista tenían sus días contados. Fue en ese contexto, tras la primera guerra mundial, cuando cobró fuerza en varios países occidentales la idea de que las clases trabajadoras estaban llamadas a tomar, antes o después, las riendas del aparato productivo de forma autogestionaria. El primer escalón a cubrir era la participación obrera en los beneficios de las empresas, el segundo el establecimiento de su *control* en ellas, y el objetivo último el derribo del sistema *opresor*, el capitalismo. Fue en el relevo de los años diez con los años veinte cuando quedaron fijados los puntos que iban a dar pie a un gran debate entre las fuerzas del capital y las fuerzas del trabajo. España no se sustrajo ni mucho menos a la polémica, que se desarrolló aquí justo en la etapa previa a la dictadura de Primo de Rivera, esto es, antes de 1923.

El país se hallaba inmerso en una profunda inestabilidad a todos los niveles. El régimen daba la impresión de hacer aguas. Las crisis de gobierno se sucedían. Los dos grandes partidos —Conservador y Liberal— en los que desde hacía decenios descansaba el sistema, se habían fragmentado en muchas tendencias. Desde la oposición no se articulaban alternativas viables. Por su parte, tras el *boom* de beneficios propiciados por la neutralidad en la *gran guerra*, la economía sufrió un frenazo y los diferentes grupos de intereses (agrarios, industriales, mercantiles, etc.) se debatían por configurar el régimen arancelario más favorable a cada uno de ellos. En el ámbito laboral, las huelgas, la cerrazón patronal en algunos sectores productivos y el terrorismo de diferente signo, llevaban a la quiebra del orden público y hacían perder toda esperanza en que se afirmase el diálogo entre las fuerzas sociales enfrentadas... No era, en definitiva, un clima ideal para articular en un marco institucional la lucha social, al objeto, como se pretendía desde el Estado, de reconducirla por cauces de pacífica y tolerante convivencia. En medio de tales coordenadas, el problema del «control obrero» vino a enturbiar de manera concluyente la atmósfera. Esa atmósfera es la que se tratará de dibujar en los párrafos que siguen dando prioridad al análisis de las posiciones patronales.

El Código Civil de 1889 entendía todavía las relaciones entre el patrono —«el amo»— y el trabajador como un arrendamiento de servicios, siendo la premisa legal a la que se aferraban los patronos cuando consideraban que al contratar un obrero alquilaban su trabajo. Para ellos el obrero no formaba parte de la empresa, era un elemento extraño y en consecuencia no tenía derecho a intervenir en ella, ni en su gestión, ni en el reparto del excedente económico.

que los excedentes de las empresas debían revertir a todos los integrados en ellas, tanto patronos como trabajadores².

En el II Congreso de la Confederación Patronal Española (Barcelona, 20-26 de octubre de 1919) menudearon las opiniones en ese sentido. Aquel fue un congreso trascendental en la historia del empresariado español, como demostró el que reuniera a más de tres mil patronos de todo el país, algo insólito para este grupo profesional en aquellos tiempos. Oficialmente se sostuvo que la participación «directa o indirecta del obrero en los beneficios de la producción» era «una aspiración conveniente en la mayoría de los casos». Aparentemente se daba un salto cualitativo de primer orden con respecto a otras épocas. Pero eran opiniones para nada filantrópicas que en último término enlazaban con la curva conflictiva y la agitación social que sacudían al país en los últimos años. El cambio de táctica por parte de los patronos respondía a unos planteamientos absolutamente pragmáticos. El altruismo y la magnanimidad tenía muy poco que ver con la lógica del mercado, con la lógica capitalista en que ellos se movían. En una de las ponencias presentadas se escribió que la asociación de patronos y obreros por la vía citada restaría efectivos a los sindicatos, haría disminuir las huelgas y de forma paralela preservaría la producción. Con ser unos planteamientos calculados e inteligentes, que a la larga podrían incluso haber resultado rentables para la patronal, se trocaron, sin embargo, en palabras vacías. A la postre se dio cerrojazo al tema con la excusa de «las dificultades de su implantación en la práctica», y el asunto se pospuso para mejor ocasión: «La participación en los beneficios debe atenerse a la naturaleza de cada una de las industrias, y no puede, por lo tanto, resolverse en este

² *Ibid.*, para las referencias a las fábricas. También, conde de Romanones, *Las responsabilidades políticas del antiguo régimen de 1875 a 1923*, Madrid, s.a., pp. 199 ss. La carta de José María Canals a Urgoiti en Archivo Urgoiti, caja 33, donde puede consultarse más correspondencia de diferentes personajes sobre el mismo tema. En este archivo abunda la información y las reflexiones de su titular en torno al problema de la participación en los beneficios. Véase igualmente el Archivo de La Papelera Española, Libro de Actas, p. 139, sesión del consejo del 12 de septiembre de 1919, donde se discute el proyecto de estatutos y el reglamento de la caja de participaciones de los empleados en los beneficios de la empresa (la iniciativa partió del propio Nicolás María de Urgoiti). Se preveía que cualquier desacuerdo entre la empresa y sus trabajadores, relativo a jornales, horas de trabajo, reglamentación del mismo, etc., se elevaría a un comité paritario de conciliación, en primer término, y a un tribunal arbitral en su caso. Lo de los teóricos católicos es de J. Cuesta Bustillo, «Una perspectiva ante la crisis de 1917-1920. ¿Hubo una respuesta católica?», en M. Tuñón de Lara y otros, *La crisis del Estado español, 1898-1936*, Madrid, 1978, pp. 393-394.

La polémica sobre el control obrero

Congreso». La ocasión no llegaría nunca. Es más, muchos de los escenarios donde fue defendida su necesidad albergaron al poco tiempo las más duras críticas a cualquier forma de participación obrera en las empresas. Todo había sido un mero fuego de artificio, posiblemente con fines propagandísticos ante la sociedad y los sectores más reformistas de la administración y del poder político³.

Realmente, la mayoría de los empresarios —pequeños y no tan pequeños— nunca habían estado predispuestos favorablemente a implantar el sistema de participación en los beneficios. Si el congreso de 1919 aireó esas ideas fue más por oportunismo que otra cosa. A la larga no se consiguió ponerlas en marcha. Cuando en los primeros años veinte los patronos las censuraron, no hicieron otra cosa que retomar una tradición antigua sólo circunstancialmente arrinconada. En la prensa de la CPE⁴ se recurrió a todas las razones habidas y por haber para demostrar la inviabilidad de aquel sistema. Se publicaron estadísticas sobre las empresas que lo habían abandonado en otros países; se reprodujeron artículos de prensa extranjera donde se denostaban estos métodos para resaltar que la participación en los beneficios no resolvía ningún conflicto entre el capital y el trabajo; se insistió —exagerando obviamente— en que ello era el primer escalón para el triunfo de la revolución y el establecimiento de los *soviets*; un acopio de argumentos, en definitiva, para echar abajo un plan de neutralización del conflicto social —pues no otra cosa era la participación en los beneficios— alabado hacía muy poco tiempo. La idea, en apariencia, era buena: «se presta a sentimentalismos y aspectos de justicia capaces de emocionar; pero la práctica ha dado otras enseñanzas». En una entrevista que se le hizo en 1922, el secretario de la CPE, Tomás Benet, dijo ser partidario de la participación del obrero en los

³ La ponencia (de la Unión Patronal de Albañilería de Mahón) y las primeras comillas del párrafo en M. C. García Nieto y otros, *Bases documentales de la España contemporánea*, 6, Madrid, 1972, pp. 290 y 293-296. Las comillas finales en «II Congreso patronal de la Confederación Patronal Española», *Boletín del Instituto de Reformas Sociales*, XI-1919, p. 537. El conde de Romanones, *Las responsabilidades...*, pp. 198-199, recoge más testimonios del citado Congreso favorables a la participación en los beneficios.

⁴ SIGLAS: AFTN, Archivo del Fomento del Trabajo Nacional; Actas CIND, Archivo de la Cámara de Industria de Madrid, Actas de su junta ejecutiva; Actas COM, Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid, Actas de su junta ejecutiva; CPE, Confederación Patronal Española; BCOIPM, *Boletín de la Cámara Oficial de Industria de la Provincia de Madrid*; BOCCM, *Boletín Oficial de la Cámara de Comercio de Madrid*; BFPC, *Boletín de la Federación Patronal de Cataluña*; INP, Instituto Nacional de Previsión; IRS, Instituto de Reformas Sociales.

no era obligatoria. Se pretendía con ello establecer relaciones cordiales con los asalariados, siempre y cuando no se discutiese la autoridad del patrono en todo lo que afectase a la gestión de la empresa. El final de la guerra vio aparecer movimientos de envergadura, en ocasiones ajenos a las organizaciones sindicales, contrarios a toda colaboración con la patronal (los consejos obreros en Alemania, por ejemplo). Ello dio al traste con los sistemas de participación obrera en las empresas, que tras la guerra desaparecieron. De forma sistemática, los patronos se opusieron a la fórmula del control obrero, viendo en el mismo la primera etapa de un proceso que habría de conducir ineludiblemente a la asunción de la dirección y gerencia de las empresas por los trabajadores. Objetivo que, más o menos expresamente, los mismos sindicatos no tenían recato alguno en confesar:

Lo que el patronato temía, en igual medida por lo menos que los peligros de una eventual soviétización, y al parecer no del todo sin razón, era que esta institución crease, no una posibilidad de colaboración fructífera, sino un canal que sirviera de cauce a la rebelión obrera ⁶.

El intento obrero de establecer el control sobre sus condiciones de trabajo e ir ganando posiciones en las empresas fue en muchos países un conflicto «tan provocador como la lucha por la jornada laboral de ocho horas». Después del armisticio las huelgas relacionadas con el control fueron numerosas, «al tiempo que la frase “control obrero”, raras veces oída antes de esa época, se convertía en una lema popular en todo el movimiento sindical» de Occidente. Ello era consecuencia del fortalecimiento de las organizaciones obreras, que hizo concebir a muchos la esperanza de subvertir los cimientos del orden establecido: «afirmamos que estamos comenzando a andar por un camino que conduce “¡NADIE SABE A DONDE!”». Declaraciones como ésta hicieron temblar a los empresarios de entonces. En España había de influir necesariamente ese clima internacional. La conflictividad de todos los países culturalmente próximos, pero singularmente los acontecimientos revolucionarios vividos en Rusia, Alemania y Hungría, amén de la ocupación de fábricas en la Italia de 1920, se siguieron en los ambientes empresariales españoles con suma expectación, temiendo que aquí pudieran producirse estallidos de similar naturaleza ⁷.

⁶ L. H. Parias, *Historia general del trabajo*, vol. IV: *La civilización industrial (1914-1960)*, México-Barcelona, 1965, pp. 221-225.
⁷ Las comillas son de D. Montgomery, *El control obrero en Estados Unidos*, Madrid,

beneficios de la industria, pero excusaba los magros resultados obtenidos alegando que la idea había sido imposible de aplicar. Por ello, según él, la mejor solución era el destajo o métodos similares como las primas a la productividad, al ahorro de materiales o el sistema Taylor, porque facilitaban calcular qué parte correspondía a cada factor de la producción a la hora de repartir el excedente. Muchas revistas patronales, no sólo las de aquella radicalizada Confederación, abundaron en idénticos puntos de vista, censurando duramente la participación ⁵.

Así, como solución de recambio se recurrió al discurso productivista de siempre y al *taylorismo*. Esas eran las fórmulas *ideales* donde los trabajadores debían indagar si querían aspirar a una remuneración mayor y más digna. De nada serviría, de acuerdo con el razonamiento empresarial, quitar al capital parte del beneficio, pues la capacidad inversora se vería seriamente mermada y, por contra, la suerte de los asalariados apenas variaría sustancialmente. En cualquier caso, en los medios patronales —amigos o enemigos de la participación en los beneficios—, tal como se entendía, el sistema no concedía a los trabajadores derecho alguno a intervenir en la dirección de las empresas: una cosa era aspirar a mejoras sociales y otra completamente diferente la intervención obrera en los establecimientos o explotaciones patronales. Por tanto, no debe sorprender el tajante rechazo de las organizaciones empresariales a los diferentes proyectos sindicales de cogestión y «control obrero» que surgieron en el inicio de la década de los veinte. Frente a la posibilidad de dar rienda suelta a sistemas de reparto de beneficios entre los trabajadores algunos dudaron. Frente a las propuestas de control sindical la cohesión patronal fue absoluta.

En las naciones beligerantes, y contando con el favor del poder público, el experimento de los delegados obreros dentro de las empresas se difundió de modo considerable durante el período bélico. Hubo realizaciones importantes en países como Gran Bretaña, Alemania y Francia. Sus patronales respectivas no se opusieron a tal innovación, y en algunos casos la aplicaron incluso en ámbitos donde

⁵ Cf. I. Olábarri, *Relaciones...*, pp. 344-345. Las comillas en «Crónica agropecuaria», *La Industria Pecuaria*, 1-XI-1921, pp. 481-482. Para el resto «La participación en los beneficios», *La Construcción*, XII-1917, pp. 2-4 (traducción de un escrito de F. W. Taylor); la entrevista a Tomás Benet (secretario de la CPE) de *El Eco Patronal*, 1-X-1922, pp. 8-9, donde se explaya sobre el tema de la participación; «Una curiosa estadística sobre participación en los beneficios», *BFPC*, 21-V-1921, p. 4; «Forma de organización de la participación en los beneficios en los Establecimientos Bergeron de París», *ibid.*, 4-VI-1921, pp. 2-3 y «Sobre participación en los beneficios», *ibid.*, 6-VIII-1921, pp. 1-2.

Uno de los políticos y empresarios de más renombre en la España de la última Restauración, el catalanista conservador Francisco Cambó, que visitó Italia antes y después del triunfo fascista, dejó sendos párrafos comentando «la descomposición nacional» que sacudió aquel país y culminó «en la ocupación comunista de los Municipios y de las fábricas». En ellos reflejó lo que en realidad era un sentir compartido por la totalidad de las capas conservadoras españolas. Hasta que no se inició —continúa Cambó— «el período heroico del aceite de ricino, del garrote y del revólver», protagonizado por el fascismo, Italia amenazaba con sumergirse en la «anarquía», como ya había ocurrido en Rusia. La ecuación se cumplía como ponían de manifiesto los hechos, el control obrero no era sino la antesala de un cataclismo revolucionario sin límites:

En septiembre de 1920 presentaba Italia todos los síntomas inmediatamente precursores de una revolución demagógica, de una anárquica descomposición, tanto en el orden político como en el orden social. La visión de la Rusia soviética acudía a todos los espíritus cuando se hablaba entonces de la situación de Italia [...] Nunca, en ningún tiempo ni en ningún país, se ha predicado un nihilismo más completo, más integral que el que se predicaba en Italia pocos meses después de la victoria [...] explosión de los más bajos instintos de la especie humana [...] que culminó en el mes de septiembre, cuando los obreros se incautaron de las fábricas y se izó la bandera roja en las fachadas de los palacios municipales ⁸.

Con peor pluma que Cambó pero con idéntica prevención, la propaganda patronal, en los libros y en la prensa, combatió el *tópico obrerista* del control, llamando a la resistencia de la clase *por puro instinto de conservación*. Ese era el argumento, o mejor la excusa que se esgrimía. El control era para ellos su «muerte industrial indefectible», el arma más eficaz para hacer pasar la industria a manos de los obreros. Y el delegado del sindicato no era otra cosa que el precursor de tal pretensión: «El patrono controlado no es ya dueño de su casa»; «delegados, control, libertinaje, falta de disciplina y de autoridad» venían a ser lo mismo. El control y la participación en la dirección de

1985, pp. 125-127. La declaración, extraída también de esta obra, fue realizada por un comité sindical durante una huelga general en Seattle donde se quiso poner en marcha procedimientos de control obrero en las empresas. Puede verse también el extraordinario estudio de Sumner H. Slichter, *Políticas sindicales y dirección industrial*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1989 [1.ª ed. en inglés de 1940].

⁸ F. Cambó, *En torno del fascismo italiano*, Barcelona, 1925, pp. 33-38, 86 y 99.

la empresa —escribía un patrono en 1920— eran reclamados por los que públicamente declaraban que su finalidad se orientaba a la destrucción de la propiedad privada y a la extinción del patrono: «¿Se les puede entregar, a quienes tal pretenden, la correspondencia de la empresa, su contabilidad, los secretos comerciales y, en suma, todos los resortes delicadísimos, en los que no ya un propósito destructor sino la simple negligencia basta para derribar la industria mejor establecida?». Bajo ningún concepto admitirían los patronos que sus órdenes se discutieran, por considerarlo una claudicación en merma de su absoluto mando en los negocios de que eran dueños. Lo cual no quitaba, sin embargo, siempre desde estos presupuestos, que la participación directiva ya se diera con mucha frecuencia por propia voluntad e iniciativa patronal a través de la colaboración diaria con los «empleados fieles», a los que se hacía partícipes incluso de todos los secretos y engranajes del negocio, sabiendo muchas veces más detalles que el propio jefe:

Pero todo ello sin estorbar la autónoma, suprema y absoluta autoridad del director, cuyas órdenes no se discuten, y cuya competencia traza las vías por donde cada uno ha de moverse [...]. *Los obreros que no han pasado de las categorías inferiores, es porque no tienen capacidad para otra cosa* ⁹.

A propósito de las experiencias realizadas en Alemania, un comentarista del *Boletín de la Federación Patronal de Cataluña* señaló que los conflictos habían aumentado y eso porque: «En una palabra los Consejos de Explotación no son otra cosa que la “demagogia” introducida en las fábricas y talleres». La indisciplina que se apoderaba de todo y la producción que decrecía a velocidad de vértigo, eran las imágenes reiteradas por la prensa patronal: la revolución rusa, la ocupación de fábricas en Italia y los consejos de trabajadores alemanes *habían demostrado* suficientemente la escasa virtualidad de las diferentes versiones de la participación en los beneficios y del control obrero en las empresas. Como también lo demostraba, a ojos siempre de los empresarios españoles, el rechazo de la patronal de otros países a estas reivindicaciones. De ponerse en práctica, las consecuencias *serían funestas* para la industria, el comercio y la agricultura nacionales. Tan absurda pretensión llevaría «a un estado de nihilismo, del que nos da trágico y sangriento ejemplo la assolada Rusia» ¹⁰.

⁹ R. Calleja, *Rusia. Espejo saludable para uso de pobres y de ricos*, Madrid, 1920, pp. 215-216, 353 y 395-396. El autor era empresario. El subrayado es mío.

¹⁰ Las comillas últimas en Antonio Baquerizo, «Nuevas teorías sociales», *El Eco*

El miedo y las críticas al control y a la intervención de los trabajadores derivaba de la atmósfera internacional, pero también existían algunas razones que alimentaban la desconfianza en el propio país, dando argumentos o justificación a los patronos para su propia cerrazón. El ímpetu organizativo de los sindicatos desde la guerra, con todas sus secuelas de conflictividad social —y violencia en muchos casos, sobre todo en donde la CNT logró la hegemonía entre los trabajadores—, se hallaron en la base de las razones barajadas por los patronos para conferir legitimidad a su propio temor. Para ellos supuso un auténtico mazazo que una organización como la CNT adquiriera enorme fuerza y representatividad entre las capas obreras. La organización anarcosindicalista había surgido a fines de 1910, permaneciendo en la ilegalidad hasta 1915, con un número reducido de afiliados y una influencia más bien escasa (apenas 15 000 miembros en toda España por esas mismas fechas). Sin embargo, y para sorpresa empresarial, de la noche a la mañana pasó casi a monopolizar la representación de los trabajadores en amplias zonas de Cataluña, Andalucía, Levante o Zaragoza. Desde mediados de 1918 los trabajadores comenzaron a ingresar en masa en la CNT, una vez que se adoptó la fórmula de los sindicatos únicos (paso de un sindicalismo organizado por oficios a otro organizado por ramas de la producción). En 1919, de hacer caso a sus propias fuentes, la CNT contaba en Cataluña con alrededor de 430 000 miembros en sus filas, para un total de 765 000 en toda España. El avance era espectacular y no pudo menos de causar alarma en los medios patronales, máxime, y conviene resaltarlo, cuando esa hegemonía sindical no se consiguió sólo por métodos pacíficos. Aunque es difícil calibrar su importancia, también se recurrió a la coacción y a la violencia sobre los mismos trabajadores y, desde luego, sobre muchos patronos. No sólo fue un problema de lucha contra el esquirolaje, contra los sindicatos amarillos y los sindicatos católicos, o contra los trabajadores individualistas simple-

Patronal, 15-VI-1922, pp. 3-4. El comentarista era Antonio Rato, «Los Consejos de Explotación en Alemania», *BFPC*, 29-I-1921, pp. 2-3. La reiteración de imágenes en «El control obrero en las fábricas», *ibid.*, 5-III-1921, pp. 3-4; «Resumen y crítica de la ley italiana estableciendo el control obrero en las industrias», *ibid.*, 2-IV-1921, pp. 3-4; «Un ensayo de control sindical», *ibid.*, 28-V-1921, p. 3; «El fracaso de los comunistas italianos», *ibid.*, 29-X-1921, p. 2; «La crisis social italiana», *ibid.*, 29-X-1921, p. 4 e *ibid.*, 22-X-1921, pp. 3-4 (continuación del artículo anterior); «Los consejos obreros», *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería*, 16-VI-1923, pp. 321-322; también *ibid.*, 24-III-1923, pp. 161-165 y 1-IV-1923, pp. 179-181, donde reproduce un folleto publicado por Estudios Sociales y Económicos sobre el problema del control obrero.

mente remisos a cotizar en la organización obrera. Muchas sociedades de oficio estrictamente profesionales, con amplio arraigo la mayoría, se resistieron a incorporarse a los sindicatos únicos.

La conflictiva primavera de 1919 asistió al momento álgido en el despliegue de todo el potencial organizativo del sindicalismo cenetista. Fue entonces cuando se evidenció con toda su fuerza el alcance y la influencia de sus delegados obreros en las empresas, cuya presencia se había ido incrementando paulatinamente en los meses previos, después del Congreso sindicalista de Sans en el verano de 1918, congreso que adoptó el principio del sindicato único. De ser una fuerza sindical más, residual si cabe durante sus primeros años de vida, la CNT se convirtió en el sindicato más poderoso del panorama laboral español. En los primeros meses de 1919, un contingente de 3 500 delegados de los «Sindicatos Unicos» paralizó Barcelona durante varias semanas a raíz de la famosa huelga de La Canadiense. A pesar de la represión, consiguieron recoger las cotizaciones de los afiliados, mantener viva la huelga y preservar la organización en lo que no fue sino una espectacular demostración de fuerza. La huelga, sin duda una de las más importantes que se habían conocido en España, duró 44 días. Su objetivo se cifró en conseguir tanto del gobierno como de los empresarios el reconocimiento pleno de derecho de la Confederación a existir y a realizar sus tareas organizativas en una atmósfera libre de coerciones e intimidaciones. Los artífices del éxito y de la impresionante demostración de fuerza desplegada fueron los disciplinados delegados cenetistas. No ha de extrañar, pues, que en los años sucesivos los patronos combatieran con todos los medios a su alcance la figura del delegado sindical, al encarnar a sus ojos *un peligro* de imprevisibles consecuencias. Si bien no pudieron erradicarlos totalmente de las fábricas, los despidos de los delegados se generalizaron, elaborándose listas negras para impedir su contratación en otras empresas en pos de lo que era una verdadera declaración de «pacto del hambre». Pero estas prácticas no impidieron que de inmediato se nombraran nuevos delegados para sustituir a los expulsados. Sus funciones iban desde la mera representación del sindicato en la fábrica o en los tajos, hasta la asunción de facultades para resolver los conflictos secundarios que surgieran entre el patrono y sus asalariados, y atajar lo que consideraran injusticias o atropellos de los patronos. Dados los amplios poderes que le concedía la organización, el delegado podía plantear una huelga en cualquier momento. Naturalmente ello hacía que fuera una figura incómoda y extraordinariamente molesta para los patronos, pues no en vano a veces hicieron

gala de gran poder de convocatoria entre los trabajadores, tanto afiliados como no afiliados:

El delegado de taller no creáis que es un trabajador que tiene la misión de representar allí al Sindicato; tiene esa misión; pero tiene otra mucho más importante, tiene amplias facultades para resolver los conflictos de índole secundaria que surjan en el taller.

El delegado de taller, de acuerdo con los obreros, cuando se pretende realizar una injusticia, cuando se atropella a un trabajador, cuando se le despide injustificadamente, cuando se le injuria, cuando se le inculpa, en nombre del sindicato le dice al burgués que aquello no puede ser, que el sindicato no autoriza aquella manera de proceder con los trabajadores.

El delegado tiene facultades en todo momento, de acuerdo con los obreros, para abandonar el taller o la fábrica y plantear una huelga *in continenti*. De lo contrario, ¿qué valor tendría este individuo en el taller? ¹¹.

Pero si los delegados cenetistas actuaron a modo de instrumento indispensable para neutralizar las arbitrariedades de la patronal, en la práctica también encarnaron con frecuencia esa actitud arbitraria contra la que habían surgido. El imperativo de mantener a toda costa el monopolio sindical cenetista, cobrar las cuotas, atraer a los obreros díscolos, imponer los criterios de la cúpula sindical, combatir a los empresarios o a los trabajadores *amarillos* (socialistas, católicos, *libres* ¹²), hizo que se cometieran extralimitaciones que al cabo gene-

¹¹ Lo de los 3 500 delegado en J. M. Huertas Clavería, *Obreros a Catalunya: manual d'història del moviment obrer 1840-1975*, Barcelona, 1982, p. 184. Para la huelga de La Canadiense y la demostración de la fuerza de la CNT A. Balcells, *El sindicalismo en Barcelona, 1916-1923*, Barcelona, 1968, pp. 73-79. También G. H. Meaker, «Anarquistas contra sindicalistas: conflictos en el seno de la Confederación Nacional del Trabajo, 1917-1923», en S. G. Payne (comp.), *Política y sociedad en la España del siglo XX, 1917-1923*, Madrid, 1978, pp. 57-72. Lo de las listas negras y demás lo cuenta el anarquista y miembro de los grupos de acción R. Sanz, *El sindicalismo y la política. Los «solidarios» y «nosotros»*, Toulouse, 1966, p. 51. Las facultades de los delegados y la cita en cuerpo menor son de unas palabras de Angel Pestaña, el dirigente de la CNT, a su paso por Madrid en el otoño de 1919, recogidas por E. G. Solano, *El sindicalismo en la teoría y en la práctica*, Barcelona, s. a., pp. 58-59.

¹² Para este peculiar movimiento sindical, de inspiración carlista pero formado por obreros que estuvieron afiliados a la propia CNT, véase C. M. Winston, *La clase trabajadora y la derecha en España, 1900-1936*, Madrid, 1989. La imputación de *amarillos* a los católicos y a los *libres*, sobre todo a los primeros, tenía su razón de ser por parte de la CNT, no así en el caso de los socialistas, que con frecuencia, siendo en Cataluña una fuerza marginal, también tuvieron que sufrir las arremetidas del anarcosindicalismo. Este detalle no ha sido puesto suficientemente de manifiesto por la historiografía del movimiento obrero en España.

La polémica sobre el control obrero

raron profunda indignación en amplios sectores de las clases trabajadoras. No fueron únicamente los patronos los que se atrevieron a denunciar esa situación. Rememorando aquellos tiempos, el comunista Jesús Hernández vertió *a posteriori* durísimas censuras contra los delegados sindicales libertarios. Aunque es una fuente interesada, sus comentarios merecen citarse:

En aquella época de «euforia pistolera» era frecuente el hecho de celebrarse asambleas de los sindicatos, convocadas bajo la presión de los obreros, para exigir cuentas y gestiones a sus «inamovibles» dirigentes anarquistas, y al presidente abrir la sesión poniendo encima de la mesa la pistola, y preguntando provocativamente: «¿Quién quiere pedir la palabra?». Los libertarios ejercieron durante estos años la dictadura más feroz, repugnante y provocadora, naturalmente, contra los obreros ¹³.

El alegato del testigo comunista, que en parte puede entrañar cierta exageración, no tendría tanta validez de no ser porque cenetistas como Angel Pestaña, Buenacasa o Bueso reconocieron los excesos cometidos —y no es exagerado el término— en sus propias filas y las implicaciones violentas en que se vio inmersa la organización a través de muchos de sus correligionarios. Asumir esto es ajustarse a la realidad de los hechos, y quien no lo acepte así debe empezar por leer y analizar con detenimiento la propia literatura anarcosindicalista. Las palabras para nada sospechosas de Adolfo Bueso son más que elocuentes:

Por entonces [desde mediados de 1918 según el autor] aparecieron los delegados de taller o de fábrica, nombrados por los sindicatos como sus representantes directos ante el patrono o la empresa. Contra toda lógica, se elegía para cargo tan delicado no al más capacitado sino al más valiente. Como es natural, tal procedimiento produjo una serie de conflictos absurdos por el hecho de que los delegados llegaron a creerse dotados de un poder absoluto y resolvían, o pretendían resolver, tantos conflictos como se les presentaran, según su criterio o capricho personal. Infinitas veces ocurrió que por una pequeña diferencia entre un obrero y un encargado el delegado decretaba una huelga de todo el personal [...]. Y los delegados se encontraban ante un conflicto sin pies ni cabeza y que tenían que arreglar de la mejor manera posible, y no siempre con verdadero espíritu de justicia. El humo libertario se les había subido a la cabeza a muchos sindicalistas, y embriaga-

¹³ J. Hernández, *Negro y rojo. Los anarquistas en la revolución española*, México, 1946, pp. 39-42.

dos por él todo el trabajo era negativo. Creían ellos que se iba a la total emancipación del proletariado y por ello prestaban poca importancia a las «cuestiones de poca monta» [...] tal cúmulo de errores era como sembrar vientos que, fatalmente, tenían que acarrear tempestades ¹⁴.

Los testimonios sobre la intransigencia de ciertos sectores de la CNT son incontables. No es este, empero, el lugar para insistir más en ello. Baste decir que si de responsabilidades cabe hablar habría que repartirlas tanto entre los propios anarcosindicalistas como entre los grupos patronales más cerriles y algunas autoridades militares y políticas del período. Evidentemente, no todos los cenetistas abogaban por la intolerancia, la negación del diálogo con los patronos, el rechazo de la mediación del poder público y la confrontación abierta. Pero también es cierto que dentro de la CNT —y el contexto revolucionario internacional lo propiciaba— muchos valoraron las luchas laborales como el caldo idóneo para poner en marcha sueños maximalistas. En aquella posguerra, como ha escrito Meaker —uno de los autores más autorizados en la materia— «los febriles anarcosindicalistas aseguraban que España se hallaba al borde de un levantamiento decisivo». «Cada huelga les parecía una oportunidad para, saltando por encima de las reivindicaciones materiales, avanzar hacia la revolución». El problema surgió cuando dentro de aquella organización sindical fueron perdiendo terreno los moderados. Eso empezó a mediados de 1919 y ya no se detendría hasta el golpe de Estado de septiembre de 1923, abriéndose una brecha que iba a posibilitar el control de la CNT por parte de los grupos anarquistas. Así lo confesó el anarquista Buenacasa: «El terrorismo llega, esta es la verdad lisa y llana, para suplantar a la acción colectiva reposada y serena, realizada anteriormente. Corramos un velo sobre lo ocurrido al respecto en los años de 1918 a 1921». Los testimonios de Pestaña son lo suficientemente conocidos, abundantes y reveladores para que los volvamos a repetir en estas páginas. Aunque no fue producto exclusivo de sus propias posiciones y comportamientos, ciertos segmentos de la patronal tuvieron mucho que ver en aquel resultado desde el momento en que no reconocieron la representatividad de los sindicatos anarcosindicalistas, se decantaron por las soluciones de fuerza, apelaron al ejército, justificaron la represión pura y simple de las organizaciones obreras y miraron con ojos recelosos la mediación del poder civil.

¹⁴ A. Bueso, *Recuerdos de un cenetista. De la Semana Trágica (1909) a la Segunda República*, Barcelona, 1976, p. 109.

Entre otros autores, Elorza ha sintetizado bien la ascensión de los anarquistas de la CNT:

Bajo la represión, el funcionamiento normal de los sindicatos cede paso a la actuación de mecanismos informales de decisión, únicos capaces de cubrir el vacío de la clandestinidad, a través de las juntas o reuniones de militantes. Surge así, ante un eventual regreso a la legalidad, el espectro de un doble poder en el que la otra cara de la acción sindical corresponde a la influencia creciente de los grupos anarquistas. Por otra parte, la desviación de las actividades hacia la lucha (o la respuesta) terrorista da lugar a un amplio margen de confusión donde muchas veces resulta difícil distinguir los límites entre la agrupación libertaria y el grupo de atracadores o terroristas, directa o indirectamente vinculados a la organización confederal ¹⁵.

Aquellas circunstancias de intransigencia mutua de patronos y obreros generalizada en algunas regiones de España facilitaron el que muchos de los primeros no considerasen como represalias el rechazo de las «delegaciones obreras en sus talleres», y la no admisión de «los obreros que señaladamente hayan coaccionado el ánimo de los demás o intervenido en cuestiones de régimen interior de los talleres coartando o vejando la autoridad y dignidad patronales». El mismo

¹⁵ A. Elorza, «Hace ahora cincuenta años: la fundación de la FAI», en *Tiempo de Historia*, núm. 33, agosto de 1977, p. 9. Las palabras de G. H. Meaker en art. cit., pp. 70-71. Del mismo autor puede verse su magnífico estudio *La izquierda revolucionaria en España, 1914-1923*, Barcelona, 1978. Las palabras de M. Buenacasa en su libro *El movimiento obrero español, 1886-1926*, Barcelona, 1928 [manejo la ed. de Madrid, 1977, p. 166]. Los testimonios de Pestaña sobre las implicaciones sindicales del terrorismo anarquista y la radicalización de la CNT en A. Pestaña, *Terrorismo en Barcelona (Memorias inéditas)*, Barcelona, 1979; *Lo que aprendí en la vida*, Madrid, 1933 [Madrid, 1971] y *Trayectoria sindicalista*, Madrid, 1974. Entre otras muchas referencias que cabría citar hay que destacar los imprescindibles estudios de León Ignacio, *Los años del pistolero*, Barcelona, 1981 y A. Balcells, «Violencia y terrorismo en la lucha de clases de Barcelona de 1913 a 1923», *Estudios de Historia Social*, núms. 42-43, julio-diciembre de 1984, pp. 37-79. Este último artículo demuestra fehacientemente la enorme responsabilidad cenetista en la violencia. Lo cual no significa que fuera patrimonio exclusivo suyo, porque en esa espiral se vieron inmersos muchos otros actores: los Sindicatos Libres, los pistoleros profesionales que se vendían al mejor postor, los Somatenes, la policía, algunas autoridades civiles y militares, y algunas individualidades de la patronal. Sin contar la sanción moral que la mayoría de los sectores empresariales de Cataluña dieron a la brutal represión emprendida por Martínez Anido cuando fue aupado al gobierno civil a fines de 1920. En mi tesis doctoral dedico un amplio apartado a la cuestión de la violencia y la patronal en los años de aquella posguerra. Véase F. del Rey Reguillo, *Organizaciones patronales y corporativismo en España (1914-1923)*, 2 vols., Madrid, 1989 (tesis doctoral inédita presentada en la Facultad de Geografía e Historia de la Universidad Complutense de Madrid).

clima, unido a la recesión de posguerra, el avance de la reforma social impulsado desde el Estado y la crisis de representación política que sacudía al sistema, explican la radicalización de amplios sectores de la patronal en aquellos años, sus críticas a los poderes públicos y su apoyo a las salidas autoritarias contra la CNT. Como dijo en abril de 1919 Jaime Cussó, presidente de la potente patronal catalana Fomento del Trabajo Nacional: «la tranquilidad de Barcelona se logra con un estado anormal que es el de guerra y suspensión de garantías; que si se pretende levantar el estado de guerra revivirá el sindicato único con mayor pujanza»¹⁶.

En esta atmósfera difícilmente podía prosperar la reforma social. En el caso concreto del control toda la patronal era opuesta a la idea, y tradicionalmente, casi en su totalidad también, a cualquier proyecto de contrato de trabajo, sobre todo si tenía el carácter de contrato colectivo. Precisamente en el marco de la discusión sobre los proyectos del contrato de trabajo ocurrieron los enfrentamientos entre los sindicatos y los patronos en torno a la idea del «control obrero». Lo paradójico del caso es que por parte de los trabajadores el choque lo encaró la corriente sindical socialista, la corriente más moderada y reformista del sindicalismo español, ya que la CNT se negaba a tomar parte en el marco institucional erigido por el Estado (Instituto de Reformas Sociales) para reconducir las diferencias de la vida laboral. Por otra parte, los obreros socialistas, encuadrados en la Unión General de Trabajadores, poco tenían que ver en líneas generales con las tácticas de los delegados cenetistas. Eran amigos del diálogo institucional conscientes de que la vía gradualista resultaría a la postre más rentable que los postulados maximalistas de sus homólogos de la CNT. Por ello se avinieron a participar en el Instituto de Reformas Sociales, tratando de arrancar algunas elementales concesiones laborales a la parte patronal. No deja de ser curioso que, en el marco de la discusión del proyecto de contrato de trabajo, la patronal colgase a los ugetistas el sambenito de *bolcheviques* relacionando sus propuestas con la práctica sindical de la CNT, cuando ellos se diferenciaban notablemente de ésta e incluso habían sido víctimas de sus abusos en

¹⁶ Las comillas son de una reunión de la directiva del Fomento del Trabajo Nacional (véase AFTN/Actas, vol. 13, p. 295, sesión del 9 de abril de 1919). En un artículo de una revista de la Federación Patronal de Cataluña se escribía en 1922: «En la mayor parte de los talleres ha desaparecido la disciplina, y el reconocimiento de las jerarquías, base de toda organización científica, se estima humillación». Era una queja entre mil. Véase «La conferencia sindicalista de Zaragoza», *Producción*, VI-1922, pp. 525-526.

más de una ocasión. En este sentido son significativas las quejas que los máximos responsables de la UGT en Cataluña enviaron a la ejecutiva nacional durante esa época denunciando los abusos, las «tropolías», las condenas de «amarillismo» y hasta las agresiones de que los anarcosindicalistas les hacían objeto por no sumarse a sus filas. Y esas quejas ugetistas llegaron a la dirección nacional obviando incluso el pacto circunstancial que ésta firmó en septiembre de 1920 con la CNT. Pero los patronos del Instituto de Reformas Sociales no entraban en ese terreno. Se puede sostener que la radicalización cenetista les vino como anillo al dedo para desestimar en bloque las sugerencias de «control obrero» abiertas por la UGT¹⁷.

En la discusión del proyecto de contrato de trabajo, como requisito previo los patronos exigieron la imposición de la sindicación profesional obligatoria, lo que en su ambiente solía denominarse «la personalidad legal contratante». La idea del contrato en sí la miraban con recelo. Hasta fechas bastante tardías la consideraron «de todo punto inadmisibile», «una elucubración socióloga de cátedra, pero de imposible aplicación en la vida práctica». El Fomento de Trabajo sostuvo durante mucho tiempo que, por ejemplo, las cuestiones relativas al salario no debían salir nunca de la esfera del derecho privado. El contrato colectivo de trabajo era concebido por muchos patronos cual «una tiranía, porque el patrono en vez de recibir al obrero que sea de su satisfacción, cuya adhesión y cuya habilidad y aptitud le conste, ha de admitir los elementos hostiles y quizá inútiles que le pueda mandar un Sindicato». Desde tales planteamientos, el patrono habría de gozar de plena libertad para la admisión y elección de los empleados, así como para la organización de la producción, sin injerencia alguna¹⁸.

Con el tiempo, y pese a sus enquistadas reticencias, los patronos aceptaron aparentemente la idea del contrato, aunque se mantuvieron cautelosos ante la variante colectiva del mismo. No obstante, el

¹⁷ F. del Rey, ob. cit., pp. 554-555.

¹⁸ Cf. Conde de Romanones, ob. cit., pp. 197-198, de donde se ha extraído la referencia al Fomento. La «elucubración» es de la ejecutiva de la Cámara de Industria de Madrid (en Actas CIND, vol. 1, p. 196, sesión del 27-VI-1916). Lo de la «tiranía» es del catedrático de Filosofía del Derecho de la Universidad Central L. Mendizábal, *Los obreros, los propietarios y los holgazanes ante la Justicia social*, Madrid, 1920, p. 22, conferencia en la Real Academia de Jurisprudencia el 5 de marzo de 1920. En la misma órbita los textos patronales siguientes: «El contrato de trabajo», *La Construcción*, II-1917, pp. 4-7; Cámara Oficial de Industria de Barcelona, *Memoria reglamentaria. Años 1920-1921*, Barcelona, 1922, pp. 131-136 y CPE, *Memoria general del II Congreso Patronal de la Confederación Patronal Española*, Barcelona, 1919, pp. 51-53.

Congreso de la CPE en Vigo se pronunció a favor de la urgente promulgación de una ley de contratación, contemplando la posibilidad de que se hicieran contratos colectivos; siempre, claro está, que las asociaciones obreras y patronales se hicieran responsables de los actos individuales de sus afiliados. De no poderse avanzar por ese camino, o cuando no existiera la entidad profesional, debía recurrirse entonces a los contratos individuales. Esa fue la resolución de la asamblea patronal. Después del frustrado proyecto de ley de contrato de trabajo presentado por el ministro de la Gobernación Burgos y Mazo en 1919, el gobierno Maura de 1921 anunció, en septiembre, que en la etapa parlamentaria de 1922 las Cortes discutirían, entre otros proyectos de legislación obrera, el del contrato laboral. El IRS recibió el encargo de discutirlo y, en definitiva, de hacer una primera elaboración. Por primera vez parecía que la cosa iba en serio después de todos los intentos malogrados con anterioridad tras el boicot sistemático de las organizaciones patronales. Antes de 1922 se habían presentado diversos proyectos de contrato de trabajo: en 1906 (Bernabé Dávila), en 1908 (La Cierva), en 1910 (Fernando Merino), en 1914 (José Sánchez Guerra), en 1916 (Ruiz Jiménez) y el ya citado de 1919 (Romanones). Pero ninguno prosperó. Como dijo la Cámara de Industria de Barcelona, «afortunadamente» tales proyectos «no han pasado de proyectos». Y ello porque a su entender:

Aquellos proyectos, elaborados por hombres de gran cultura, pero apartados de los centros industriales y mercantiles más importantes de España, respirando la atmósfera del Madrid político y burocrático, preñada de prejuicios sentimentales en contra de las industrias, y de los que a ella dedican sus capitales y esfuerzos, por tanto sin el necesario contacto o conocimiento de la realidad, debían ser y efectivamente fueron, proyectos saturados de doctrinismos y de una falta de elasticidad, que los hacía de muy difícil adaptación a las realidades de la vida económica e industrial española, razón por la cual, más que coordinar y reglamentar la vida del trabajo, venían a perturbarla, naciendo de este hecho la oposición con que fueron recibidos por los elementos patronales de toda España¹⁹.

Tantas trabas impuestas a la regulación del contrato de trabajo por

¹⁹ Cf. Cámara Oficial de Industria de Barcelona, *Informe de la Cámara sobre el proyecto de Contrato de Trabajo propuesto por el Instituto de Reformas Sociales*, Barcelona, 1922, pp. 6-7. El resto en «El Congreso Patronal de Vigo», *BFPC*, 2-VII-1921, p. 1; Antonio Baquerizo, «La obra legislativa como medida pacificadora», *El Eco Patronal*, 1-VI-1923, pp. 3-4; Práxedes Zancada, «El contrato de trabajo y la sindicación profesional», *Revista Política, Parlamentaria y Financiera*, 25-X-1921, pp. 4-6.

La polémica sobre el control obrero

parte de los patronos españoles dan mucho que pensar y ponen en cuestión que sinceramente estuvieran dispuestos a aceptar una mediación laboral de tanta trascendencia y a la vez tan básica para regular las relaciones del trabajo. Al fin y al cabo, el contrato de trabajo no era «sólo una institución más o menos importante del Derecho social, como generalmente se cree, sino que [...] es todo el Derecho Social»²⁰. Obstaculizarlo, obviamente, suponía frenar de forma decisiva la reforma social, una reforma acelerada en esta etapa y que era juzgada como desmedida e inadecuada por las fuerzas económicas. Sea como fuere, el hecho es que a principios de los años veinte el proyecto de contrato de trabajo se volvió a quedar en agua de borrajas. La ocasión para que la patronal elevara un dique de contención al proyecto vino dada con la entrada en escena de la idea del «control obrero». De forma paralela a lo que acontecía en otras centrales sindicales del extranjero, la UGT se había fijado en 1920 como objetivo a medio plazo la consecución de la intervención sindical en la dirección y administración de las empresas. El 22 de enero de ese año los socialistas españoles llevaron al Parlamento una propuesta planteando el problema del «control» obrero, y posteriormente, el XV Congreso de la UGT de noviembre de 1922 ratificó el acuerdo. La ratificación se hizo en unos términos que escandalizaron al empresariado español casi sin excepción: «El control —se escribía en la ponencia aprobada— es al mismo tiempo el reconocimiento parcial de los derechos del trabajo y el principio del liberamiento total de la clase obrera, ya que *por ese camino se llegará un día a la abolición del régimen capitalista*». Cuando los ugetistas intentaron llevar lo que la patronal estimaba «peligrosísima» idea del control al Instituto de Reformas Sociales —organismo en el que los socialistas monopolizaban, previa elección, la representación obrera— para que fuera discutida, se produjo el escándalo entre el empresariado. Una vez más se ponía el grito en el cielo y se repetían argumentos exagerando las cosas: «el más elemental instinto de conservación había de inducir a los vocales patronales a no colaborar en la gestación de esta peligrosísima reforma social»²¹.

El momento elegido en el IRS por el sindicato socialista fue la discusión del anteproyecto de ley sobre contrato de trabajo, ya

²⁰ L. Martín-Granizo, y M. González-Rothvoss, *Derecho social*, Madrid, 1932, p. 65.

²¹ Cf. I. Olábarri, «El mundo del trabajo...», pp. 625-626; conde de Romanones, *ob. cit.*, pp. 197 ss. y, para las comillas, Rafael Coderch, «El control obrero», *Industria*, IV-1923, pp. 1-4. El subrayado es mío.

citado, que propuso el gobierno Maura en 1921. Los vocales patronos subrayaron inmediatamente los supuestos peligros que para su clase encerraba la propuesta ugetista de crear «comisiones sindicales de control» en todos los centros de trabajo afectados por la futura ley. Sabiéndose en minoría dentro del Instituto, dado que los representantes oficiales habían hecho causa común con la parte obrera para sacar adelante de una vez el proyecto de contrato de trabajo, los patronos declararon temer cada vez más la «legislación perturbadora» elaborada allí, que imparablemente separaba, según ellos, al «capital» y al «trabajo» «acelerando el desorden económico nacional». En el IRS, por tanto, *no era posible*:

[...] realizar obra de concordia entre la clase obrera y patronal, porque la primera no se halla representada puesto que la masa no asociada y los sindicatos católicos carecen de voto en el Instituto y los representantes socialistas lo son de un partido político y no otra cosa, y porque los vocales natos y de Real orden, que pudieran haber sido los elementos de conciliación, en la práctica se inclinan sistemáticamente en favor del partido socialista²².

La patronal estimó de gravedad extraordinaria la discusión del anteproyecto alegando que podían prosperar las posibles enmiendas relativas al control sindical planteadas por la UGT, lo cual era más que discutible. No es descartable la hipótesis, como ya se ha dejado entrever, de que fuera la excusa buscada para echar por tierra otra vez el proyecto de contrato de trabajo, y de paso arremeter contra el Instituto, culpable desde su óptica del *alud reformista* emprendido por los gobiernos en aquella posguerra. Desde todas las organizaciones patronales se convino actuar con rapidez y con absoluta cohesión. De ese ambiente nació, y con el propósito específico de oponerse a los proyectos presentados por la parte obrera, la asociación Estudios Sociales y Económicos, la plataforma asociativa unitaria en la que confluyeron por primera vez prácticamente todos los grupos patronales del país. Los representantes empresariales anunciaron desde las primeras semanas de 1922 su intención de retirarse del Instituto si no se atendían sus requerimientos de modificar el proyecto de contrato

²² Son palabras de una sesión de la ejecutiva de la Cámara de Comercio de Madrid, Actas COM, vol. v, pp. 33-34, sesión del 21 de febrero de 1922. Para la composición del pleno del IRS en esos momentos, véase «Instituto de Reformas Sociales», BCOIPM, XI-XII-1920, p. 11. Para la historia y funcionamiento de esta institución es de consulta obligada la obra de J. I. Palacio Morena, *La institucionalización de la reforma social en España (1883-1924)*, Madrid, 1988.

La polémica sobre el control obrero

que se discutía. Que la inquietud se apoderó de las organizaciones patronales lo demuestra el hecho de que unánimemente se alzarán contra las pretensiones ugetistas. Esa vocación unitaria era inhabitual en el empresariado español de la época, ya fuera en el ámbito laboral, en el económico o en cualquier otro. El Fomento del Trabajo Nacional elevó una exposición al ministro de Trabajo —significativa sobre las intenciones últimas de la mayoría de los patronos— donde aseguraba que la realización del contrato no corría: «la prisa que sus autores pregonan [...] no sienten su necesidad ni los patronos ni los obreros», siendo su aprobación *profundamente perturbadora*. Como otras organizaciones, estimaba —o eso escribía con afán disuasorio— que los teóricos de reformas como las que se discutían en ese momento se dejaban arrastrar por corrientes incubadas en «países extranjeros víctimas de convulsiones epilépticas»²³.

La atmósfera se hallaba crispada y la patronal se cerró en banda, esforzándose al máximo en el IRS por alargar la discusión del anteproyecto de contrato para así retardar su aprobación definitiva y su presentación a las Cortes. Esa actitud la expresó bien, por ejemplo, la Cámara de Industria de Barcelona en su *memoria* de 1922-1923: «Ni el Instituto de Reformas Sociales, asesorado de todos los técnicos y no técnicos, ni todos los Institutos del mundo, son capaces de poder llevar a cabo semejante obra, cuyo solo intento constituye un enorme despropósito». En más de año y medio desde que se encomendó el asunto al Instituto tan sólo hubo acuerdo en tres artículos del total de ochenta de que constaba el anteproyecto. La patronal lo rechazó de plano. Hasta los patronos agrarios pusieron el grito en el cielo al saber que se pretendía incluir a la agricultura en el texto del proyecto de contrato, considerando que se les arrastraba a sufrir conflictos que les eran ajenos, destruyendo a un tiempo el complejo derecho consuetudinario rural. Las pasiones se encendieron aún más con los rumores que llegaban desde la calle. A fines de diciembre de 1922 corrió la voz

²³ Cf. *ibid.* y Actas COM, vol. v, pp. 33-34 y 41-44, sesiones del 21-II-1922 y 28-IV-1922. Desde febrero ya se recogen aquí referencias sobre el acuerdo de los vocales del IRS en crear un «directorio» —esto es, la futura entidad Estudios Sociales y Económicos— y unas oficinas que dictasen las normas a seguir, las contrapropuestas patronales en dicha institución. También Actas CIND, vol. III, pp. 72-73 y 75-76, sesiones del 24 de febrero y del 6 de marzo de 1922. Lo del Fomento en «El Contrato de Trabajo. Exposición elevada al Sr. Ministro del Trabajo, Comercio e Industria por el Fomento del Trabajo Nacional», *El Trabajo Nacional*, XII-1922, pp. 349-351. También AFTN/Actas, vol. 15, pp. 95 y 113-114, sesiones del 24 de noviembre y del 15 de diciembre de 1922.

de que muchos patronos habían sido advertidos en Cataluña por los sindicatos de sus respectivas industrias —sindicatos cenetistas se entiende— de que los antiguos delegados iban a ser sustituidos por comisiones «técnicas» de obreros, que, ampliando las atribuciones de aquéllos, se constituirán en las fábricas para fiscalizar todas sus funciones, los pormenores de la producción y el régimen de trabajo. La Federación Patronal de la región tocó «a rebato» ante lo que suponía «un principio de control obrero en las industrias», una tentativa declaradamente «revolucionaria», dicho en sus propios términos. Al margen de que los rumores tuvieran o no consistencia, la conciencia de hallarse desprotegidos ante una supuestamente inminente resurrección del potencial cenetista, tras la etapa represiva de 1920-22, se acrecía habida cuenta de que acababa de ser relegado del gobierno civil de Barcelona Severiano Martínez Anido, el principal aliado de los patronos catalanes y artífice de la política *dura* contra el anarcosindicalismo. Efectivamente, la conflictividad, el terrorismo y las luchas entre Libres y Unicos se recrudecieron en Cataluña, pero además apareció otro foco de tensión social en el País Vasco de la mano del recientemente aparecido sindicalismo comunista. Ese contexto enturbió las discusiones sobre el contrato de trabajo que se realizaban en el IRS, ayudando a que organizaciones tradicionalmente más dialogantes como las vascas suscribiesen las posturas de los elementos patronales más intolerantes, de los que siempre se habían mantenido distanciadas. Bien mirado, el mismo contexto vino de perlas —valga la expresión— a los vocales patronos para bloquear la política reformadora que se discutía, obviando que el sindicato con el que allí negociaban no era el responsable de la nueva ola conflictiva²⁴.

En el fondo, el verdadero peligro no procedía para la patronal de la calle y de las fábricas, sino del Instituto de Reformas Sociales, donde, a su entender, se discutían principios que de prosperar serían altamente perturbadores para sus intereses y para la producción nacional, con la que los primeros siempre decían identificarse. En

²⁴ Los rumores en *El Correo Catalán*, 14-XII-1922, p. 2 y *ABC*, 14-XII-1922, p. 16. El resto en «Exposición de la Cámara sobre el proyecto de Ley llamado del Contrato de Trabajo», en Cámara Oficial de Industria de Barcelona, *Memoria reglamentaria del ejercicio 1922-1923*, Barcelona, 1923, pp. 165-176; para los patronos agrícolas Pedro García de la Barga, «Un proyecto absurdo para la ganadería», *La Industria Pecuaria*, 10-XII-1922, p. 550; también «El pleno del Instituto de Reformas Sociales discute el contrato de trabajo», *El Eco Patronal*, 15-III-1923, pp. 8-9; «Crónica social», *Industria*, 1-1923, p. 14 y *El Trabajo Nacional*, III-1923, p. 62.

La polémica sobre el control obrero

marzo de 1923 se precipitaron los acontecimientos, abriendo lo que iba a ser una auténtica ruptura institucional. Otra ruptura más a sumar al progresivo distanciamiento del régimen protagonizado por amplias capas del empresariado español por otras muchas razones aparte de ésta: la conflictividad social, el peso de la guerra de Marruecos, el terrorismo, la crisis del sistema político, los problemas económicos, etc.²⁵. Los acalorados debates que presidían las discusiones de enmiendas al anteproyecto del contrato de trabajo se dispararon el día 12 de aquel mes, cuando al fin la representación obrera se decidió a proponer la deliberación del control sindical. Según el criterio ugetista esta cuestión se hallaba estrechamente ligada con el contrato de trabajo. Los vocales patronales reaccionaron enérgicamente con una proposición particular de «no ha lugar a deliberar», amenazando de nuevo con retirarse del pleno del Instituto si la discusión proseguía por ese camino. Desde ese momento el ambiente tomó un cariz violento. En nombre de la representación ugetista, Largo Caballero aclaró que los sindicatos sólo deseaban la discusión del tema, estando dispuestos a dar marcha atrás si las votaciones les eran desfavorables. Pero ante el mero anuncio de la posibilidad de tal discusión, la crispación se apoderó de los patronos. El día 15 se sometió al pleno la proposición patronal del «no ha lugar a deliberar», siendo desechada por 31 votos contra 17. Los representantes oficiales y los obreros habían unido sus fuerzas para derrotar a los vocales patronos, en vista de lo cual estos optaron por irse del Instituto. Este organismo, marco privilegiado para el diálogo social, pareció quedar herido de muerte, y con él la vía para solventar las diferencias laborales de forma pacífica²⁶.

La representación patronal adujo que su presencia sólo conduciría a autorizar la discusión de un extremo que de ponerse en práctica arruinaría la economía nacional. Muy recientes estaban los acuerdos del XV Congreso de la UGT donde se habló del control obrero como

²⁵ Véase mi tesis doctoral citada.

²⁶ Cf. «Información general», *Industria*, III-1923, p. 23, «El pleno del Instituto de Reformas Sociales discute el contrato de trabajo», *El Eco Patronal*, 15-III-1923, pp. 8-9; «El contrato de trabajo», *La Acción*, 16-III-1923, p. 2; *ibid.*, 19-III-1923, p. 6 y 21-III-1923, p. 6; «Sobre el proyecto del contrato de trabajo», *El Eco Patronal*, 15-III-1923, p. 4. El vocal patronal Eduardo Laiglesia, representante del grupo primero («Minería y metálicas básicas»), que se mostró disconforme con la actitud de todos sus compañeros, se vio obligado a dimitir de su cargo. El dato es significativo, pero anecdótico, porque su propia organización, la Cámara Minera de Vizcaya, se pronunció en contra de discutir la enmienda del control obrero (I. Olábarri, *Relaciones...*, p. 346).

del arma idónea para, a largo plazo, derribar el régimen capitalista y socializar la producción, aspecto que el empresariado se preocupó de airear a los cuatro vientos para justificar la ruptura planteada en el Instituto. Los patronos no querían verse envueltos de nuevo —y era su propio razonamiento— en la actuación «perturbadora» «de los delegados que en estos últimos tiempos han impuesto los organismos obreros en muchas industrias», o en los ejemplos de Rusia y de Italia: «donde, violentamente, quiso excluirse de la producción el capital, ocasionándose la ruina, poco menos que completa, de las industrias respectivas». Estudios Sociales y Económicos, el Fomento del Trabajo Nacional, el Centro Industrial de Vizcaya, la Confederación Patronal Española y representantes de la patronal minera, con el beneplácito de otras organizaciones —incluso las timoratas Cámaras Oficiales de Comercio e Industria—, acordaron «constituir un frente único». No se descartaron tampoco las amenazas a los poderes públicos, enlazando con otras campañas de acoso y derribo que en otros terrenos —arancelario, fiscal, Marruecos, etc.— llevaban a cabo las organizaciones patronales contra los gobiernos. El presidente del Fomento del Trabajo, Domingo Sert, en lo que era un abierto ultimátum, advirtió al presidente del gobierno y a los ministros de Hacienda y Trabajo que cualquier disposición suya «imponiendo el Control Obrero era decretar el *lockout* patronal en toda España». Peor no podían estar las relaciones con las autoridades y la administración. Los tiempos, evidentemente, traían malos presagios ²⁷.

Para entender la salida de tono de los representantes patronos del IRS conviene reproducir la enmienda ugetista que defendía el control obrero en la producción. Desde la actualidad, las propuestas de los socialistas pueden parecer algo normal, incluso para un empresario, pero en la época levantaron espinas entre los sectores patronales. También es verdad que, posiblemente, con su ruidosa actitud lo único que pretendían era paralizar los trabajos del IRS, bajo el miedo

²⁷ Las comillas y las alusiones a Rusia e Italia son del vocal patrono del IRS Rafael Coderch, «El control obrero», *Industria*, IV-1923, pp. 1-4. El apoyo de las cámaras se desprende de la documentación de la de Comercio de Madrid: Actas COM, vol. V, pp. 97-98, sesión del 31 de marzo de 1923 y BOCCM, IV-1923, p. 172. El resto en AFTN/Actas, vol. 15, pp. 154-156, sesión del 23 de marzo de 1923, donde se explica extensamente el paso dado por la representación patronal en el IRS. Para las campañas y la ruptura con los gobernantes en el año 1923 véase mi tesis. Un adelanto de estas cuestiones, aunque ceñido a Cataluña, lo hice en Fernando del Rey, «Actitudes políticas y económicas de la patronal catalana (1917-1923)», *Estudios de Historia Social*, núms. 24-25, enero-junio de 1983, pp. 23-148.

La polémica sobre el control obrero

de que esta vez sí pudiera prosperar el proyecto de contrato al ser mejor en esa línea la disposición de las autoridades. La enmienda socialista contemplaba como un derecho obrero ineludible el *cooperar* en la dirección de la industria en los casos y formas siguientes:

Haciendo porque se apliquen lealmente los contratos y Reglamentos de trabajo y toda la legislación social.

Interviniendo en la confección de Reglamentos de fábrica o industria y régimen de admisión, colocación, distribución, correcciones y despido del personal, turnos de trabajo, horarios y condiciones higiénicas del trabajo.

Examinando los balances y libros de contabilidad.

Proponiendo mejoras en el mecanismo industrial y en la técnica del trabajo, y los medios que crean más útiles para mejorar la producción.

Estudiando y señalando las variaciones en la relación entre la producción y los salarios.

Interviniendo en las deliberaciones y acuerdos de los Consejos de Administración relacionados con la mejora moral, cultural, social, física, educación técnica profesional de los obreros y régimen de aprendizaje.

Procurándose las informaciones concernientes al modo de compra y coste de las primeras materias; del coste medio de la producción, excepto de todo lo que se refiera a los secretos de fabricación; del método de administración; del modo de constitución del capital de las Empresas y de los beneficios distribuidos a los accionistas ²⁸.

Avanzadas o no para la época, los patronos valoraron estas propuestas como absurdas, utópicas y, en suma, inadmisibles. No se trata de exculpar, ni mucho menos, su reacción, pero hay que advertir que su mentalidad, salvo honrosas excepciones, se ajustaba aún a parámetros muy arcaicos, más propios de una sociedad preindustrial que de una sociedad moderna. Además, sólo unos cuantos años separaban estos tiempos de aquellos en los que la patronal ni siquiera reconocía formalmente la existencia y representatividad de los sindicatos. Demandar ahora el «control obrero» sobre tales premisas resultaba para el empresariado: «una utopía tan seductora como irrealizable». El control obrero, y todo lo que encarnaba, era «el mito que figura hoy en las propagandas socialistas de todos los países, el punto que con más insistencia persiguen todos los sindicalistas afiliados a la Internacional de Moscou» [*sic*]. Resulta llamativo que el fantasma del comunismo ya se hubiese acuñado como una pieza de primer orden para justificar las virulentas condenas que se

²⁸ Rafael Coderch, art. cit., p. 1 y *La Acción*, 16-III-1923, p. 2.

lanzaron contra el reformismo social. El control obrero, a la par que la paranoia antibolchevique, se convirtió en motivo de todas las conversaciones durante la primavera de 1923. Otra vez los casos de Italia y Rusia fueron agitados por los patronos para desestimar los planes del sindicalismo ugetista. El control —repitieron por doquier— era la antesala de la revolución, la destrucción de la propiedad privada: «¿Cómo extrañarse de que los patronos se opongan a lo que se pide para destruirlos, y están seguros de que será ruina cierta de la nación entera?». Poco importaba que los vocales del IRS pertenecieran a esa corriente dominante en el socialismo español que no se había decidido a vincularse a la Tercera Internacional, sufriendo por ello en su propia carne el desgarramiento de la escisión comunista. Los patronos no entraban en tales matices. Como tampoco querían ver que el diálogo con la UGT y las concesiones en general hacia el obrerismo reformista —y el control no pasaba de ser una de esas posibles concesiones— constituían la mejor manera de neutralizar contundentemente la marea bolchevique y el maximalismo revolucionario.²⁹

El primero de abril, *El Eco Patronal* publicó una entrevista con el líder de la reacción de los empresarios en el IRS, Francisco Junoy. Este era un histórico de la Confederación Patronal Española y en ese momento presidente también de Estudios Sociales y Económicos, la organización creada unos meses atrás que había servido de plataforma para la confluencia de los más variados intereses empresariales. En la entrevista Junoy incidió en la enorme transcendencia del problema, presentándolo como una cuestión en la que se hallaban en juego los fundamentos esenciales de la «civilización» y de los Estados occidentales:

Solamente, pues, puede encontrarse la génesis de esta absurda reivindicación demandada por el proletariado en las teorías maximistas, en el comunismo

²⁹ Cf. *ibid.* y el editorial «El control obrero», *La Industria Española*, 1-1923, pp. 1-4, donde se remarca el peligro comunista y los ejemplos de Italia y Rusia. Idénticas críticas al control en Antonio Baquerizo, «El ejemplo que ofrecen los países donde se ha implantado el control», *El Eco Patronal*, 15-IX-1923, pp. 3-4: «De las antiguas estridencias, de las demagogias comunistas, de pretendido poder tiránico de los consejos de fábrica, ya se han purgado, por fortuna, tanto aquellos países como Rusia misma».

También *ibid.*, «Aspectos de la vida social», 1-IV-1923, pp. 1-2. La última cita del párrafo corresponde a «“El control obrero”, extracto de un folleto de la Asociación de Estudios sociales y económicos», *El Eco Patronal*, 15-III-1923, pp. 1-3. Para la escisión comunista en el seno del movimiento socialista español véase G. H. Meaker, *La izquierda revolucionaria en España, 1914-1923*, Barcelona, 1978.

más radical y desastroso, en las teorías de Prudhon [*sic*], y en los utópicos proyectos de regenerar que alienta al presente a todos los propagandistas obreros, fiados más que en el éxito de sus peregrinas teorías, en la necesidad de ofrecer venturosas arcadias, donde el trabajador se libre por mágico conjuro, de la penosa ley del trabajo que, como a todo hombre, y por ley natural liga a la vida.

El control era un «vocablo impreciso que deja en suspenso el ánimo como si contuviese un sentido oculto», «la más amplia y extensiva, radical y nihilista» de cuantas reformas se habían exteriorizado hasta ahora. En consecuencia, *era un deber* de ciudadanía oponerse a él. Con su actitud, la clase patronal —siguió Junoy— no había hecho otra cosa que «oponerse al desolador avance del comunismo», erigiéndose en «vanguardia» de la sociedad «en esta contienda», que de perderse daría paso «a la quimera trágica que ha destruido Rusia». Paradójicamente, según el discurso patronal, el *comunismo* había encontrado campo abonado en las instituciones de la reforma social levantadas para combatirlo (Ministerio de Trabajo, IRS, Instituto Nacional de Previsión, comisiones mixtas, etc.). Tal afirmación, como es obvio, era absolutamente absurda. En realidad, si hubo algo que antes y en esos momentos también no puso en duda la corriente reformista auspiciada desde las instancias oficiales fue la defensa de la propiedad privada, del orden público y, en suma, del orden económico capitalista. Las medidas adoptadas por los gobiernos del período revolucionario que pudiera proceder de las clases trabajadoras: «emprender, en fin, el lento camino de las reformas para evitar el violento sindo de Azcárate. Las concesiones y las reformas eran la manera más conveniente de apartar a las clases trabajadoras de las predisposiciones revolucionarias, preservando así los intereses de los grupos dominantes. Pero en unos años crispados como aquellos no todos los sectores afectados lo entendieron así»³⁰.

Los patronos dejaron abierta la posibilidad, no obstante, de que volverían al diálogo institucional y aceptarían la discusión del tema

³⁰ Cf. M. C. Palomeque López, *Derecho del Trabajo e ideología*, Madrid, 1987, pp. 111-115 y *passim*. También A. Montoya Melgar, *Ideología y lenguaje en las leyes laborales de España: la crisis de 1917-1923*, Murcia, 1977. El resto, incluida la cita en cuerpo menor, en Tristán, «La representación patronal ante la proposición obrera de control», *El Eco Patronal*, 1-IV-1923, pp. 8-9, que reproduce la entrevista a Junoy.

del «control» si la representación obrera se retractaba públicamente de sus ideas. Lo cual significaba —en unos términos absolutamente insatisfactorios para la UGT— declarar:

[...] que renuncia a la llamada lucha de clases y que busca en el control el medio de consolidar la paz social, estimando indispensable la existencia y el concurso del capital para el desenvolvimiento de todas las industrias, con el consiguiente respeto a los merecimientos y atribuciones del capitalista³¹.

En pocas ocasiones los espíritus empresariales se habían encrespado tanto. Eran las suyas armas de guerra: su retórica, su negativa al diálogo o el mismo hecho de haber elegido en máximo portavoz a Francisco Junoy, célebre líder de los patronos más intransigentes. La lucha contra el «control obrero» había producido el milagro de unir en un mismo frente a los hombres de la gran empresa, a los pequeños y radicalizados patronos de la construcción y, aparte de otros grupos, a los apocados comerciantes de las Cámaras Oficiales, pese a sostener todos ellos casi insalvables diferencias en otros campos. Estudios Sociales y Económicos apareció con la clara intención de convertirse en la más formidable maquinaria propagandística esgrimida hasta entonces por las clases patronales, el arma para lanzar una ofensiva ideológica que devolviese a los patronos la hegemonía en el mundo laboral y el control y vaciado de contenido del reformismo social. Nunca antes las organizaciones patronales españolas habían disfrutado en campo alguno de tal cohesión. Los principios que inspiraron la fundación de Estudios —«aunar voluntades, unificar opiniones, concordar actitudes y constituir bloque bien unido»— se cumplieron por el momento a fuer de las circunstancias³².

Todavía en las conclusiones del primero de mayo los socialistas reclamaron una ley que estableciera el control sindical en las empresas. Pero al poco tiempo, y en vista de que peligraba la misma existencia del IRS, renunciaron transitoriamente a la enmienda que allí habían presentado. A los veinte años de vida, la institución que había servido para el encuentro y el diálogo corría el riesgo de desaparecer. Gracias a la retirada de la enmienda obrera sobre el control, el 11 de junio pudo reanudar sus sesiones el pleno del IRS, retomándose otra vez el debate sobre el anteproyecto de ley del contrato de trabajo. Pero la ruptura planteada por la parte patronal había puesto de

³¹ Rafael Coderch, «El control obrero», *Industria*, IV-1923, p. 3.

³² «Labor social», *El Eco Patronal*, 15-IX-1924, p. 5.

manifiesto las limitaciones del Instituto y hasta dónde estaba dispuesto a llegar el empresariado español. Desde la izquierda más extrema se buscó capitalizar aquel desenlace para arremeter contra los socialistas por su participación en las instituciones y por su aceptación de la mediación oficial. Así se plasmó en *La Vanguardia Mercantil*, órgano vinculado al recién nacido sindicalismo comunista:

¡Sí!, farsa y farsa sangrienta para el proletariado al hacerle creer que discutiendo con la burguesía, cediendo continuamente parte de su conciencia y de su dignidad de clase, castrando la energía de los trabajadores van a resolver, van a atenuar siquiera su situación de miseria y de esclavitud en la sociedad capitalista.

¡Sí!, farsa grande el hacer creer a los trabajadores, utilizando un lenguaje seudorrevolucionario (sobre todo en vísperas de las elecciones), que una de las dos clases en pugna, la privilegiada, la burguesa, en una discusión razonada, pero contando por su parte con una fuerza superior a la clase obrera, va a ceder graciosamente el más pequeño de sus privilegios.

[...] lo que no sabe la clase trabajadora es que los reformistas son tan poco revolucionarios como los demócratas burgueses, y es lo que hay que demostrar para bien de todos los trabajadores [...] Ha sido preferible la retirada de los patronos del Instituto para evitar que se sancionase con la presencia de elementos que se llaman representantes del proletariado español la representación de una comedia con el pretexto del *control obrero* [...].

[...] El control no puede tener otro objeto para la clase obrera que el introducirse en la interioridad de la economía burguesa, conocer con todo detalle su mecanismo y obstaculizar su marcha [...] [la clase obrera conseguirá su emancipación no] convenciendo a la burguesía, sino aniquilándola³³.

Pero los comunistas soñaban. La discusión sobre el control obrero quedó aplazada indefinidamente. Después del verano vino el golpe de Estado cubriendo en apariencia las perspectivas del reformismo social con negros augurios. Las patronales que con más saña habían combatido los trabajos del IRS, del INP y el Ministerio de Trabajo, creyeron ver las puertas abiertas para dar una nueva orientación a la política de estos organismos. Con todo, la dictadura de Primo de Rivera no trajo el paraíso que desde el punto de vista laboral, y en su propio

³³ Joaquín Ramos, «Se acabó la farsa. El control obrero», *La Vanguardia Mercantil*, I-V-1923, p. 2. Para lo demás cf. F. Soldevilla, *El año político 1923*, Madrid, 1924, p. 129; *Revista Minera, Metalúrgica y de Ingeniería*, 24-III-1923, pp. 169-171; *Industria*, VI-1923, p. 11; Estudios Sociales y Económicos, *Memoria correspondiente al año 1923-1924*, Madrid, 1924, pp. 8-11; *ibid.*, *El «control» obrero*, Madrid, 1931; Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, *El Control Obrero*, 1923, Barcelona, s. a.

beneficio, añoraban muchas organizaciones patronales. La idea del control obrero fue retomada al amparo de los aires favorables que acompañaron la proclamación de la segunda república en abril de 1931. Siendo entonces ministro de Trabajo, Francisco Largo Caballero resucitó la vieja propuesta socialista queriendo convertirla en ley. Paralelamente, los patronos desempolvaban sus viejos temores, denunciando esta política de reformas como un atentado contra la supervivencia del sistema capitalista, cuando en realidad no era ése su objetivo a corto y medio plazo. Bien vale una muestra de la estridencia patronal:

Quien, como la Cámara [de Comercio de Madrid], estime eficiente para el bien común ese llamado régimen capitalista que se quiere abolir y no haya reconocido como mejor aquel con que se quiere suplantarle, no puede formar opinión favorable a la implantación del control obrero [...].

El resorte del interés individual como propulsor máximo de la economía no ha sido hasta el presente sustituido, y todo aquello que limite su potencia debe ser combatido en interés de la prosperidad económica.

La intervención obrera en la industria embota aquel insustituible resorte al limitar, en cualquier grado que sea, la iniciativa, la libertad en la dirección, la autoridad en el poder de ejecución, y, sobre todo, lo que es sustancial en el comercio: la movilidad y la rapidez de dirección y ejecución. En cambio no puede aportar a la industria y el comercio nuevos elementos de progreso y de expansión, pues las cualidades individuales que en el orden moral precisan para ello, como son la aptitud y la voluntad para el trabajo, en grado más que mediano, y los conocimientos en orden técnico, no pueden suponerse genéricamente en el obrero, que en general lo es por indotación de facultades para el ejercicio de funciones superiores³⁴.

La patronal, sin embargo, ganó otra vez la batalla. Largo Caballero vio frustrados sus propósitos. Después, una guerra civil y cuarenta años de dictadura arrinconaron para mucho tiempo el objetivo sindical del «control obrero» —paso clave en la erosión del capitalismo según el empresariado de la época, que ya pudo conciliar el sueño tranquilo. El control se quedó allí donde se había fraguado, en la

³⁴ Véase «La intervención obrera en las Empresas industriales», *Comercio*, XII-1931, pp. 392-393. El subrayado es mío. La recuperación general de las estrategias de los años veinte llevó a Estudios Sociales y Económicos a publicar una nueva edición, corregida y aumentada, del folleto que editó en 1923 resumiendo sus criterios: *El «control» obrero (ideas, datos y conclusión)*, Madrid, 1931. Para la política reformista de Largo Caballero y la reacción patronal, Mercedes Cabrera, *La patronal ante la II República*, Madrid, 1983.

utopía, perdiéndose con él una vía para mejorar las condiciones laborales de los trabajadores, al mismo tiempo que un balón de oxígeno para conferir, paradójicamente, mayor legitimidad y expectativas de supervivencia al capitalismo español, al adelantar muchos decenios las tesis del gradualismo socialdemócrata y con ello el fortalecimiento último de todo el sistema. Era, en fin, otra época.

Resumen. El presente artículo analiza las controversias que se dieron en España en torno al problema de la participación obrera en los beneficios y en la gestión de las empresas. Y lo hace en los momentos iniciales de la polémica, en la coyuntura de los años posteriores a la primera guerra mundial, época de crisis social, crisis política y recesión económica, tras el período expansivo que abrió aquí la conflagración. El análisis de prioridad a las actitudes patronales, cerradas en banda frente a las reivindicaciones obreras, esgrimiendo el fantasma del «peligro comunista» para echar abajo lo que no eran sino demandas reformistas, y paralizar de paso los intentos encaminados a crear un marco legal amplio —el contrato de trabajo— regulador de las relaciones laborales.

Abstract. This article analyzes the controversies that arose in Spain over the problem of worker participation in the profits and management of businesses. It concentrates on those first years of the polemic in the aftermath of the First World War, a time of social and political crises and economic recession after a period of expansion that had been produced by the war. The analysis gives priority to managements' attitudes, their total rejection of the workers' claims, conjuring up the phantom of the «red menace» to blackball what were no more than reformist demands while also strangling the attempts made to create a legal and ample framework —the labour contract— to regulate labour relations.

Libros recibidos en la Redacción

- Bonazzi, Giuseppe**, *Storia del pensiero organizzativo*, Milán, F. Angeli, 1989.
- Bouvier, Pierre**, *Le travail au quotidien. Une démarche anthropologique*, París, PUF, 1989.
- Cachón, Lorenzo**, *¿Movilidad social o trayectorias de clase?*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1989.
- Castillo, Juan José**, *La división del trabajo entre empresas*, Madrid, Ministerio de Trabajo y S. S., 1989.
- Castillo, Juan José** (editor), *La ergonomía en la introducción de nuevas tecnologías en la empresa*, Madrid, Ministerio de Trabajo y S. S., 1989.
- Cortés de Aragón**, *Fondos bibliográficos sobre la guerra civil y el franquismo*, Zaragoza, 1989.
- Chave, D.; Le Maitre, G.; Nikolopoulou, H.**, *La restructuration sans fin: un défi pour les politiques de personnel?*, París, CNRS-Groupe de Sociologie du Travail, 1989.
- «Dossier arqueología industrial», *Canelobre*, revista del Instituto Juan Gil Albert, Alicante, núm. 16, 1989.
- Elorza, A. y López Alonso, C.**, *Arcaísmo y modernidad. Pensamiento político en España. Siglos XIX-XX*, Madrid, Historia 16, 1989.
- Elorza, A. y Ralle, M.**, *La formación del PSOE*, Barcelona, Crítica, 1989.
- Gabriel, Pere** (coordinador), *Comissions Obreres de Catalunya 1964-1989*, Barcelona, Empuries, 1989.
- Gómez Martínez, E.**, *Aproximación a la historia de Andújar*, Andújar, Casa de la Cultura, 1989.
- «¿Historia oral?», monografía de *Historia y Fuente Oral*, Barcelona, n.º 1, 1989.
- Juliá, Santos**, *Historia social/sociología histórica*, Madrid, Siglo XXI, 1989.
- Kaye, Harvey J.**, *Los historiadores marxistas británicos: un análisis introductorio*, Zaragoza, Prentice Hall, 1989.
- Medina, Esteban**, *Conocimiento y sociología de la ciencia*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1989.

- Piqué y Padró, Jordi**, *Anarco-collectivisme i anarco-comunisme*, Barcelona, A. de Montserrat, 1989.
- Pedreño, Andrés** (coordinador), *El modelo turístico de Alicante en el contexto de una ciudad de servicios*, Alicante, Ayuntamiento de Alicante («Estudios Municipales»), 1989.
- Ragini, Marino; Sabel, Charles F.**, *Strategie di riaggiustamento industriale*, Bologna, Il Mulino, 1989.
- Revolució i socialisme: Col·loqui Internacional, vol. II: Comunicacions*, Barcelona, UAB, 1989.
- Reynaud, Jean Daniel**, *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, París, A. Colin, 1989.
- *Los sindicatos en Francia*, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1989.
- Roemer, John E.**, *Teoría general de la explotación y de las clases*, Madrid, Siglo XXI, 1989.
- Sapelli, Giulio**, *L'Italia inafferrabile. Conflitti, sviluppo, dissociazione dagli anni cinquanta ad oggi*, Venecia, Marsilio, 1989.
- Torregrosa, J. R.; Bergere, J.; Alvaro, J. L.** (editores), *Juventud, trabajo y desempleo: un análisis psicosociológico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y S. S., 1989.
- WAA**, *Història Gràfica del Moviment Obrer a Catalunya*, Barcelona, Diputació, 1989.
- *Socialistas y ugetistas en España 1879-1939*, Valladolid, Agrupación PSOE, 1989.
- Vázquez, Felipe**, *La seguridad en el trabajo de oficina*, Barcelona, Centro Nacional de Condiciones de Trabajo (INHST), 1989.
- «Women in employment», número monográfico de *Industrial Relations Journal*, vol. 20, n.º 3, otoño de 1989.

Los libros para esta sección y para comentario en notas críticas y recensiones, deben enviarse a: Santiago Castillo, Revista *Sociología del Trabajo*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Campus de Somosaguas, 28023 Madrid.

ASOCIACION ESPAÑOLA DEL PATRIMONIO INDUSTRIAL Y DE LA OBRA PUBLICA

La arqueología industrial patrimonio cultural

LA ARQUEOLOGIA INDUSTRIAL

El interés por el estudio y defensa del *Patrimonio Industrial* comienza ya en el siglo pasado en Inglaterra, cuna de la Revolución Industrial, surgiendo en los años 60 de nuestro siglo una disciplina nueva, la *Arqueología Industrial*, que sistematiza una larga labor intensificada a partir de la devastación originada por la 2.ª guerra mundial y el ritmo vertiginoso de transformación debido al desarrollo tecnológico, de todo un patrimonio cultural.

De vocación interdisciplinar, requiere la participación de ingenieros, arquitectos, historiadores, sociólogos, economistas, geógrafos, etc., unidos en un fin común: «búsqueda, investigación, clasificación y, en ciertos casos, la preservación de los monumentos industriales, buscando también establecer la significación de estos monumentos en el contexto de la historia social y de la tecnología» (Buchanan, 1972).

EL PATRIMONIO INDUSTRIAL

Estos testimonios materiales que constituyen el *patrimonio industrial* de un país, contienen en sí mismos y nos transmiten un importante legado de valores histórico-culturales, artísticos, pedagógicos y de conocimiento del entorno.

A lo largo de las dos últimas décadas, el interés por el estudio, conservación selectiva, revalorización y reutilización del patrimonio industrial, se ha extendido en la mayoría de los países industrializados, creándose asociaciones e instituciones primordialmente dedicadas a ese fin. Asimismo los últimos diez años han visto la creación de asociaciones internacionales como el TICCIH (The International Committee for the Conservation of the Industrial Heritage), o actuaciones relevantes de organismos internacionales en este campo como el caso del Consejo de Europa.

LA ASOCIACION ESPAÑOLA DEL PATRIMONIO INDUSTRIAL Y DE LA OBRA PUBLICA

La conciencia desde hace unos años, en España, de que este patrimonio constituye una parte fundamental de nuestra herencia cultural, cristaliza a finales de 1986 con la creación de la Asociación Española del Patrimonio Industrial y de la Obra Pública, cuyos objetivos son:

«La conservación, investigación, inventario, catalogación y rehabilitación del Patrimonio Industrial y de la Obra Pública a través de la Arqueología Industrial.

Su objeto es también la promoción de la cooperación internacional para la salvaguardia, conservación, desarrollo, documentación e investigación del patrimonio industrial, así como su revalorización y reutilización, entendiéndose por patrimonio industrial todos aquellos testimonios de tipo pre-industrial, industrial y obras públicas, independientemente de la época de su realización.

Asimismo, es finalidad de la Asociación la enseñanza o educación de dichas materias» (Art. 3 de los Estatutos).

Para cumplir tales fines debemos promocionar el intercambio de información científica, técnica, práctica y organizativa, tanto a nivel nacional como internacional, mediante la publicación de un *Boletín* y la organización de actividades especializadas en los diferentes campos del Patrimonio Industrial.

SOCIOS

Pueden ser miembros de la Asociación las personas físicas o jurídicas que así lo soliciten y estén interesadas en el fomento y defensa del patrimonio industrial y de la obra pública.

Para más información:

Asociación Española
del Patrimonio Industrial
y de la Obra Pública,

MUSEO NACIONAL FERROVIARIO,
P.º DE LAS DELICIAS, 61 - MADRID 28045
Tfno.: (91) 227 31 21 230 32 78
Fax: (91) 227 31 42

RC 30

SESIONES

15 - 17

Lunes, 9 de julio

1. Desempleo, subempleo y redistribución del trabajo

Organizadores:
Gerry Rodgers (OIT)
Diane Tremblay (Can.)

Martes, 10 de julio

3. Innovación tecnológica y debate sobre la división de trabajo (incluye las nuevas formas de organización de trabajo, etc.)

Organizadores:
Wolfgang Littek (RFA)
Natalia Chernina (URSS)
Marc Maurice (F)

Miércoles, 11 de julio

5. ¿Por qué trabaja la gente? Los incentivos laborales y la satisfacción en el trabajo

Organizadores:
Chavdar Kiuranov (Bulg.)
Jolanta Kulpinska (Pol.)

Jueves, 12 de julio

7. Las horas del trabajo y la situación de la mujer

Organizadora:
Judith Buber-Agassi (Isr.)

Viernes, 13 de julio

9. Las relaciones laborales en los países desarrollados y subdesarrollados

Organizadores:
Vinita Srivastava (Ind.)
Francisco Zapata (Méx.)

Coordinadores: Albert L. Mok y Wolfgang Littek

20 - 22

17,30 - 19,30

2. Transferencia de tecnología

Organizadores:
Claude Durand (F)
Cecilia Cassasus (Chile)

4. Trabajo informal

Organizadores:
Jan Godschalk (Hol.)
Jonathan Gershuny (RU)

6. «Que hablen las profesiones» Biografías, historias laborales y formación laboral

Organizadores:
Hans-Georg Brose (RFA)
Pierre Bouvier (F)
Albert Mok (B)

8. Las profesiones y el trabajo en un contexto comparativo (17,30 - 19,00)

Organizadores:
Louis Orzack (EE UU)
Elliott Krause (EE UU)
Terry Johnson (RU)

Seguido por una reunión organizativa (19,00 - 20,30)

Sesión de clausura (ISA)

Sesión conjunta:

Género + Trabajo
RC 30 + 32

Organizadores:
Danielle Kergoat (F)
Leni Beukema (Hol.)
Nea Filguerra (Ur.)

Sesión conjunta:

Alienación y desalienación en el trabajo; comparaciones entre los países capitalistas y socialistas
RCs: 10 + 30 + 36

Organizadores:
Walter Heinz (RFA)
Gyorgi Szell (RFA)
Wolfgang Littek (RFA)

Sesión conjunta:

Biografías de trabajo

Organizadores:
Véase sesión 6
RC 30 + 38

Empleo masivo y desarrollo urbano
RC 21 + 30

Organizadores:
Enrico Pugliese (I)
Yvette Lucas (F)

Sesión conjunta:

La juventud en el trabajo
RC 30 + 34

Organizadores:
Peter Grootings (Hol.)
Graham Lowe (Can.)
Dimitri Stefanov (Bul.)

SOCIOLOGIA DEL LAVORO 37

Diretta da Michele La Rosa

I MODELLI ORGANIZZATIVI FRA CONOCENZA

F. P. Arcuri/A. Carbonaro/M. Ceruti/C. Ciacia/A. D'Arcangelo/D. De Masi/ G. De Michelis/D. Fabbri/C. Mollame/R. Palermo/T. Panariello/ D. Pepe/P. Vaselli/G. Zanarini

A cura di Domenico Di Masi e Dunia Pepe

Comitato direttivo:

Giuseppe Bonazzi
Federico Butera
Domenico De Masi
Michele La Rosa

Corrispondenti per l'estero:

Juan José Castillo (Madrid)
Pierre Dubois (Parigi)
Karl Hinrichs (Bielefeld)
Pierre Rolle (Parigi)
Helmut Wiesenthal (Bielefeld)

Abbonamento 1989:

Italia L. 59.000
Estero L. 70.000

Da versare sul c.c.p. 17562208 intestato a FAE Riviste s.r.l., Milano

Amministrazione:

V. de Monza 106, 20127 Milano

Direzione e redazione:

Centro Internazionale di Documentazione e Studi Sociologici sui Problemi del lavoro (C.I.DO.S.P.E.L.). Università di Bologna, casella postale 413. 40100 Bologna (Italia).

SOCIOLOGIE

D U T R A V A I L 4/89

SOMMAIRE

- Erhard Friedberg et Christine Musselin*
421 Avant-propos.
Cynthia Hardy
427 La gestion des restrictions budgétaires dans les universités: deux expériences canadiennes.
Erhard Friedberg et Christine Musselin
455 L'université des professeurs
Bertrand Girod de l'Ain
477 La corporation universitaire et l'État: le monopole et le territoire
Martin Trow
493 L'enseignement supérieur aux États-Unis et au Royaume-Uni. Perspectives comparatives
- NOTE CRITIQUE
Jean G. Padioleau
513 Decisions and Organizations (*James G. March*)
- BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE
519 *Erhard Friedberg et Christine Musselin*
- COMPTES RENDUS
531 P. Bourdieu, *La noblesse d'État* (P. Le Galès, M. Oberti, J.-V. Pfirsch). Burton R. Clark, *The Academic Life* (Cécile Brisset). Ulrich Teichler (*sous la direction de*), *Universités études - représentations de métiers* (Erhard Friedberg).

Comité de redacción:

O. Benoit-Guilbot, A. Borzeiz, E. Cohen, C. Durand, C. Gremion, M. Maurice, J.-M. Saussois, M. Wieviorka.

Dirección de la redacción:

Tour Centrale, 2, Place Jussieu. 75251 PARIS Cedex 05 (Francia).

Editor:

DUNOD, C.D.R.
Centrale des Revues 11
Rue Gossin
92543 Montrouge Cedex
(Tlf.: 46 56 52 66)

Suscripción 1989:

Francia: 295 FF (ttc)
Extranjero: 415 FF
Cada número: 86 FF
Extranjero: 110 FF

STATO E MERCATO

numero 26, agosto 1989

SOMMARIO

SAGGI E RICERCHE

Philippe Schmitter, *I settori nel capitalismo moderno: modi di regolazione e variazioni nel rendimento.*

Paolo Giovannini, *Culture del lavoro e cultura politica. Riflessioni sul caso inglese.*

Ester Fano, *Progresso tecnico e politiche di pieno impiego prima e dopo il New Deal.*

RASSEGNE E DISCUSSIONI

Bruno Dente, *Del governare le metropoli: obiettivi sostanziali e strumenti istituzionali.*

Marco Maraffi e Sergio Scamuzzi discutono su «*Changing Boundaries of the Political*» a cura di Charles Maier.

COMITATO EDITORIALE

Arnaldo Bagnasco (*direttore*)

Marco Cammelli

Gian Primo Cella

Bruno Dente

Massimo Paci

Gianfranco Pasquino

Alessandro Pizzorno

Marino Regini

Michele Salvati

Carlo Trigilia (*segretario*)

«Stato e mercato» esce 3 volte l'anno, in fascicoli di circa 160 pagine l'uno.

Un fascicolo costa lire 16.000.

Abbonamento annuo:

— per l'estero, lire 80.000

Per abbonamenti rivolgersi alla

Società editrice Il Mulino

Strada Maggiore, 37

40125 Bologna

Tel. (051) 256011

BOLETIN DE SUSCRIPCION

Deseo suscribirme a *Sociología del Trabajo* a partir del N.º

SUSCRIPCION ANUAL: ESPAÑA 2.000 ptas.
(3 números) Extranjero 2.500 ptas.

Ejemplar: 850 ptas.
1.000 ptas.

Siglo XXI de España Editores, S. A.
Calle Plaza, 5. 28043 Madrid

1987/88: núms. 1-3
1988/89: núms. 4-6
1989/90: núms. 7-9

Nombre y apellidos

Profesión

Calle

Cód. Postal

Población

Provincia

TALON BANCARIO CONTRA REEMBOLSO CARGO EN CUENTA:
(Gastos.—100 ptas.) (Gastos.—Madrid: 50 ptas.;
provincias: 300 ptas.)

Banco/Caja

Agencia

N.º de Cuenta/Libreta

Titular

Señores, agradeceré que, con cargo a mi cuenta, atiendan el recibo que presentará
SOCIOLOGIA DEL TRABAJO, por la suscripción de la revista.

Fecha

Firma

PROXIMOS NUMEROS

En los próximos números de la revista se publicarán artículos, entre otros, sobre los siguientes temas:

- Política social y laboral
- La evolución de la sociología del trabajo
- La ergonomía de los sistemas de producción
- Post o neo-fordismo
- Los municipios y el empleo
- Relaciones interempresariales y mercado de trabajo
- Itinerarios laborales
- Generaciones de Trabajadores
- Los años cincuenta en las fábricas
- La pobreza en España
- El trabajo en hostelería y restauración
- Arqueología industrial
- ¿El sindicalismo en crisis?
- El sector de la construcción