

Turismo y desarrollo regional

Formas sociales de automatización

Empresas turísticas: innovación y desarrollo

Dinámica regional y reestructuración productiva

Sociedad, estrategia corporativa y relaciones industriales

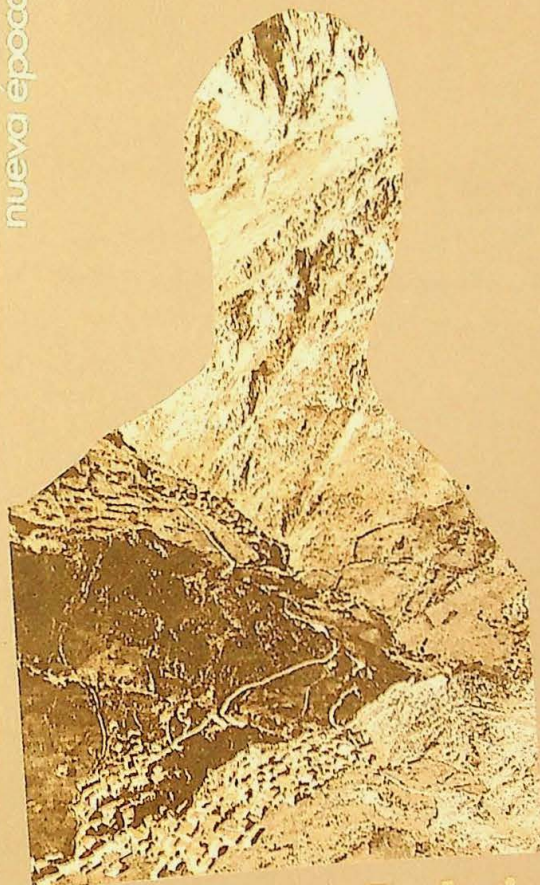
La clase obrera asturiana durante el franquismo

Empleo, formación profesional y organización del trabajo

Socioantropología del trabajo cotidiano

10

nueva época



S

T

10
OTOÑO/90

Otoño de 1990

Sociología del Trabajo

Revista cuatrimestral de empleo, trabajo y sociedad

Turismo y desarrollo regional

Sociología del Trabajo
nueva época



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 10

NUEVA EPOCA



SUMARIO

Michel Freyssenet , Dos formas sociales de automatización.....	3
Asterio Savelli , Innovación y desarrollo de las empresas turísticas pequeñas y medianas.....	25
Antonio Vázquez Barquero , Dinámica regional y reestructuración productiva.....	41
Eduardo Ibarra Colado , Sociedad, estrategia corporativa y relaciones industriales. Hacia la reformulación del paradigma organizacional.....	69
Carmen Benito del Pozo , Condiciones del trabajo de la clase obrera asturiana durante el franquismo	97

NOTAS

Arndt Sorge , Empleo, formación profesional y organización del trabajo. Algunas trampas de comparación internacional.....	115
Pierre Bouvier , El trabajo de todos los días: una aproximación socioantropológica al trabajo	131

LIBROS

Armando Fernández Steinko .—KERN, Horst, y SCHUMANN, Michael: El fin de la división del trabajo. Racionalización en la producción industrial.....	141
--	-----

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. 10 - otoño de 1990

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

Calle Plaza, 5 - 28043 Madrid

© Los autores

© Siglo XXI de España Editores, S. A.

Madrid, octubre 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

Dos formas sociales de automatización

Michel Freyssenet *

Introducción

La sociología y la economía del trabajo, en su análisis de la evolución del contenido, de la organización y de las prácticas del trabajo, tienden a evitar la cuestión de la categoría que debe atribuirse a las técnicas productivas que se ponen en práctica. Al paradigma preponderante durante los años cincuenta y sesenta, según el cual la técnica era, a la vez, determinante de la evolución del trabajo y autónoma en su desarrollo, se ha opuesto en los años setenta la hipótesis de una materialización de las relaciones sociales en las máquinas, que se convierte en medio para imponer al trabajo humano una forma y una norma determinadas. Hipótesis a la que, en numerosos estudios que se han realizado después de finalizados los años setenta, ha sucedido la afirmación de una amplia autonomía de la organización del contenido del trabajo respecto a la evolución técnica: la evolución de la organización y del contenido del trabajo dependería, sobre todo, de relaciones jerárquicas, de «culturas» de empresa y de estructuras educativas nacionales. Si la comprobación de la variabilidad de las formas de organización del trabajo mientras

Esta comunicación, bajo el título: «Formes sociales d'automatisation et expériences japonaises», fue presentada el 1 de febrero de 1990 en el seminario franco-brasileño «Autour du modèle japonais: automatisation nouvelles formes d'organisation et de relation de travail», organizado por Helena Hirata (GEDISST-CNRS) en París, en la sede del IRESO. Traducción de Carlos Martín Ramírez.

* Michel Freyssenet es Director Científico del GIP «Mutations Industrielles», del CNRS, París.

se mantiene idéntico el nivel técnico ha permitido orientar de manera útil los análisis hasta poner al descubierto su génesis social, con lo que se ha podido escapar a visiones demasiado lineales y deterministas de la evolución del trabajo, ha llevado por otra parte a no interrogarse acerca de las técnicas productivas, pese a que las orientaciones que siguen las mismas, su contenido y las modalidades de su concepción eran, y siguen siendo hoy, dentro de las empresas, objeto de importantes apuestas sociales.

La cuestión que aquí se plantea es la de saber si las técnicas productivas son «sociales» no sólo en razón de las condiciones financieras, sociológicas, culturales, etc., que rodean su surgimiento y su desarrollo, sino también en razón de aquello a lo que se las destina o, más exactamente, de la representación social, explícita o implícita, que se hacen quienes conciben su finalidad económica y social y las condiciones de su aplicación.

A partir de las encuestas realizadas sobre la concepción y la explotación de diversas instalaciones automatizadas en las empresas francesas¹, la presente comunicación se propone mostrar:

1. Cuáles son los supuestos previos, los principios y los objetivos económicos y sociales que sirven de orientación en la actualidad a la concepción de las cadenas de fabricación.

2. Cómo la forma social de la automatización resultante se halla en contradicción con los principios que inspiran la organización del trabajo enfocada al aumento de la competencia requerida de los trabajadores asalariados, y cómo no permite introducir una inversión duradera de la división del trabajo, e incluso hace que los intentos en ese sentido se conviertan en todo lo contrario.

¹ *Evolution du contenu et de l'organisation du travail d'usinage*, CSU, 1984, 84 pp.; «La requalification des opérateurs et la forma sociale actuelle d'automatisation», en *Sociologie du Travail*, 4/84, pp. 422-433; «Les conducteurs confirmés d'unités automatisées», en *Travail et automatisation dans l'industrie automobile. Actes du Gerpisa*, núm. 2, 1986, pp. 75-92; *Genèse sociale de choix d'automatisation et d'organisation: le cas de l'aiguillage dans les chemins de fer*, París, CSU, 1986, 185 pp. (con Françoise Imbert); «Choix, d'automatisation, efficacité productive et contenu du travail», *Cahier de Recherche du GIP Mutations Industrielles*, núm. 22, 1988, 67 pp. (con Jean-Claude Thénard); *La conception de lignes automatisées d'embouteillage conduites par des ouvriers professionnels*, GIP M.I., 1988, 35 pp.; «Conception des équipements et travail de maintenance», en *Cahier de Recherche du GIP Mutations Industrielles*, núm. 30, 1989, 72 pp. (con Elsie Charron et Françoise Imbert); «Le "développement" des systèmes experts en entreprise», en *Cahier de Recherche du GIP Mutations Industrielles*, núm. 35, 1989, 85 pp. (con Marine Blanc et Elsie Charron).

3. Cuáles han sido, y siguen siendo aún, las dificultades encontradas y los resultados negativos registrados al poner en explotación instalaciones automatizadas tales como se conciben por lo general hoy en día.

4. Cómo esas dificultades y esos resultados negativos permiten, no obstante, pensar una estrategia y una forma de automatización social distintas, a partir de principios diferentes y comenzar a enunciar las especificaciones técnicas que se derivarán de los mismos.

1. La forma social de automatización actualmente dominante

1.1. *Propuestas, principio y objetivos económicos y sociales*

1.1.1. Se sigue considerando que la reducción inmediata e importante del coste de la mano de obra constituye el medio más eficaz para aumentar rápidamente la productividad

El ahorro de mano de obra (en efectivos y en coste) ha sido y sigue siendo el objetivo y el criterio que justifican una manera «evidente» de efectuar inversiones, debido a que permiten calcular y esperar una rápida amortización². Y en aplicación de tal criterio, el diseñador de la concepción trata de automatizar el máximo de opera-

² Las consideraciones que se hacen en este párrafo podrían inducir a suponer que la automatización se ha desarrollado prioritariamente en las fases del proceso de fabricación que requieren una mano de obra numerosa, con el fin de aumentar rápidamente la productividad del trabajo. Pero, de hecho, no ocurre así. Por ejemplo, en la industria del automóvil, las operaciones de montaje mecánico y de ensamblaje final, que son las más parceladas y las que requieren mayor cantidad de trabajo manual, no han sido objeto de inversiones de automatización prioritarias. Sencillas de realizar para el operario, su automatización sigue siendo compleja aún hoy en día, ya que implican complicadas trayectorias en el espacio, reconocimiento de la forma de las piezas en posiciones aleatorias y controles de ejecución que han de tener en cuenta parámetros numerosos y diversos. En cambio, son los talleres que ya están muy mecanizados, o parcialmente automatizados, es decir, los talleres de mecanizado, de estampación, de soldadura y de pintura, los que han experimentado las transformaciones técnicas más importantes, transformaciones que han consistido en integrar en «cadenas de fabricación» conducidas de manera automática, las máquinas y los robots necesarios.

ciones, en especial la de vigilancia, que se considera improductiva y a la que sustituye por una serie de paradas automáticas o de alarmas de incidente o fallo. De ese modo, confía a los operarios aquello que no ha podido automatizarse, es decir, tareas que, muchas veces, son periféricas o anejas, o partes de funciones anteriores que, por su mera suma, no constituyen una profesión.

1.1.2. La cultura tecno-cientista del medio en que se desenvuelven los ingenieros proyectistas

Se manifiesta primordialmente por la convicción de que la solución técnica es siempre más eficaz y más definitiva que cualquier otra solución (organizativa, social, de gestión) para elevar rápidamente la productividad y para resolver un problema de organización o un problema social.

Se ve la técnica, en consecuencia, como la aplicación de las leyes científicas a un terreno utilitario. No puede haber más que una sola solución técnica, aquélla que aplica correctamente dichas leyes y que se impone con la fuerza de la verdad. La idea de que existan diversas técnicas posibles y válidas, en función de los objetivos perseguidos, de quiénes los persiguen y de las razones por las que se persiguen, es difícilmente pensable y aceptable dentro de esa cultura. De ahí que sea muy especial el estatuto que se concede a la técnica en las empresas. La técnica constituirá un dato externo que se impone a todos y del que sólo cabrá sacar las consecuencias de tipo organizativo y social.

La visión de una ciencia que establece las leyes de la naturaleza que la regirían de manera mecánica da origen a una idea de la perfección técnica que excluye el azar y la incertidumbre. Cuanto más «cerrado» sea un sistema, más se reduce la intervención humana, y más eficaz y perfecto se considera. El ingeniero se jacta de preverlo todo, de no dejar nada al azar, de fijar las condiciones y las reglas para concebir un sistema acabado y dominado. No puede dejar a la apreciación sospechosa e inconstante del usuario el buen funcionamiento de las máquinas que concibe. Se ve inducido, lógicamente, a «exteriorizar» al operario, a reducir y predeterminar su papel, y a buscar una flexibilidad programada que escape a la iniciativa de quienes explotan la máquina.

La convicción de que el progreso técnico sirve de fundamento en última instancia al progreso social, le lleva asimismo a concebir

automatizaciones con finalidad de lucha social explícita, como la de hacer que desaparezca tal o cual categoría de personal, que se juzga perturbadora del clima social y que pone en peligro la empresa mediante acciones corporativistas e irresponsables. Dado que la automatización de la función que desempeña esa categoría de trabajadores ha de llevarse a cabo un día u otro, por el bien general, se considera que el momento y la ocasión son secundarios, aun cuando puedan presentar aspectos negativos.

La técnica, en fin, legitimada a los ojos de los ingenieros por sus proezas y por los grandes saltos que ha permitido dar a la producción, no puede, según ellos, ponerse seriamente en discusión. De ahí, en cambio, la necesidad de la proeza para alimentar esta legitimidad; de ahí la permanente tentación de hacer tabla rasa, de descalificar y de sustituir las viejas competencias, a las que se juzga aproximadas y dudosas; de hacer, finalmente, más que el hombre y sin el hombre.

1.1.3. La representación que los proyectistas se hacen de los obreros de fabricación y de mantenimiento, y de la vida en el taller, echa raíces en la relación salarial

Ciertos jefes de taller o directores de fábrica han intentado y siguen intentando fomentar formas de organización del trabajo que permitan la movilización de la inteligencia y de la competencia de los obreros. Sin embargo, los proyectistas que conciben las instalaciones automatizadas, por ignorancia de estos esfuerzos, o porque no perciben la contradicción, han continuado y continúan escribiendo en los pliegos de condiciones que: «la vigilancia de las máquinas debe ser accesible a agentes de fabricación sin calificación especial». Las justificaciones que se ofrecen de este postulado parecen proseguir la política de gestión de la mano de obra que prevaleció durante la fase de la «mecanización especializada»: reclutar para las operaciones de fabricación una mano de obra rural, compuesta por inmigrantes o femenina, mano de obra que se consideraba que había que adaptar a las máquinas; reducir el coste de la mano de obra a lo estrictamente necesario, limitando, por tanto, el recurso a la mano de obra calificada, más costosa, a las tareas que así lo requieran; favorecer la flexibilidad de asignación de un puesto de trabajo a los obreros mediante la trivialización de tales puestos.

No obstante, la contradicción apreciada no es el mero resultado

de la inercia de una representación del tipo de trabajo requerido, que con el tiempo se armonizaría con la que vehiculan los promotores de formas de organización del trabajo calificadoras. El modelo conceptual que sirve de orientación a los proyectistas que conciben cadenas de fabricación automatizadas es el de la industria del automóvil o el de la fabricación de electrodomésticos. El conductor del automóvil no tiene necesidad de conocer la mecánica del automóvil para conducir, y el ama de casa tampoco necesita saber electricidad para utilizar la lavadora. Cuando se produce una avería, les basta con acudir al taller de reparaciones. El operario que conduce una cadena automatizada no necesita más que un número limitado de instrucciones y sólo tiene que efectuar algunas operaciones. Dado que las averías deben ser en teoría poco frecuentes, sólo un personal especializado y que atiende a varias cadenas puede adquirir competencia en cuestiones de averías. En fin, a partir del análisis de las averías, el servicio de Métodos y Mantenimiento puede concebir mejoras, y la oficina de estudios puede idear nuevos equipos más fiables que conviertan en inútil y absurdo el recurso a la mano de obra calificada para conducir instalaciones automatizadas.

Y lo que es más, el taller tiene tendencia a ser, para quien ha de idear un sistema técnico productivo, un lugar en el que se desarrollan prácticas dudosas, hay tolerancias y compromisos inconfesables por parte de la jerarquía local respecto a la norma de trabajo, lo que pone en tela de juicio la racionalidad del sistema en la base de su eficacia. Y de ahí, asimismo, la reticencia de los ingenieros a analizar el trabajo real de los obreros³ (que, según ellos, no puede constituir fuente de inspiración), y la visión de una técnica productiva que impone la manera correcta de producir.

Al haberse postulado las condiciones de producción: suministros controlados, aplicación rigurosa de consignas de conducción y de reparación, etc., la concepción no puede tener como base sino los únicos principios teóricos a los que hay que recurrir para transformar la pieza bruta en producto acabado dotado de las características que establece la oficina de estudio de productos. Dentro de una visión semejante el análisis del trabajo real efectuado por los obreros antes de la automatización no da lugar a que aparezcan problemas reales, sino únicamente problemas que no deberían existir si la empresa se organiza correctamente y aplica unas reglas claras y justas para todos. Esta desconfianza y esta devaluación de lo existente

³ Olvidando así la regla de oro de Taylor.

puede traducirse en un desconocimiento del proceso de fabricación que a veces tiene graves consecuencias para la eficacia de las instalaciones concebidas, como puede ocurrir con el olvido de determinadas operaciones de control que resultan indispensables y que el obrero manual realiza espontáneamente sin que se le pida.

La convicción de que el agente de fabricación no es fiable, porque es un ser humano y porque es un trabajador asalariado, conduce a idear una técnica que sea para este último normalizadora o sustitutiva, o de control y «asistencia». Así, como es muy lógico, la automatización, racional en esencia, debe llevarse todo lo lejos que, financiera y técnicamente, sea posible y, en consecuencia, la actividad del operario sólo puede contemplarse *a posteriori* y encajada en las decisiones técnicas adoptadas.

1.2. *Las características técnicas de la forma social actualmente dominante de la automatización, y los obstáculos que las mismas crean para una inversión real de la división del trabajo*

Los supuestos previos, los principios y los objetivos de concepción que hemos presentado anteriormente se traducen en decisiones técnicas que limitan considerablemente las posibilidades de una inversión duradera de la división del trabajo mediante una reorganización del mismo, y que contribuyen incluso a transformar una política de recalificación en la política contraria.

La automatización de *el manejo* de una instalación consiste hoy en reunir en un ciclo que se desarrolla al comienzo del servicio y que puede reproducirse de manera automática, el conjunto de las órdenes necesarias para el cumplimiento de las operaciones previstas en el orden previsto. La caja de control se reduce a unos cuantos botones, con el fin de hacer imposibles determinadas maniobras del operario. Únicamente el obrero o el técnico de mantenimiento sabe y puede, gracias a la herramienta de la que dispone, a las llaves que le permiten desbloquear el cierre o desprecintarlo, y a sus códigos, hacer que la máquina realice alguno de sus movimientos elementales. En teoría, el maquinista no necesita memorizar nada y no le es posible realizar ninguna operación manual. Las situaciones «degradadas» deben ser excepcionales y deben hacerse cargo de ellas personas responsables.

La automatización de la *vigilancia de los incidentes* supone la interrupción automática del ciclo o impedir su comienzo, si no se da alguna de las condiciones que se consideran necesarias y suficientes respecto al tiempo del ciclo y a las tolerancias del producto, a la integridad del material o a la seguridad de las personas. Las paradas automáticas que se provocan de este modo, se indican mediante una señal sonora. El número de la máquina de la cadena que se ha detenido aparece en una pantalla luminosa y aérea, visible desde todo el taller. El girofaro del que está dotado cada tramo de la cadena entra en acción. Por último, aparece un mensaje en la pantalla de vídeo que indica cuál es el detector que ha dado origen a la parada y, por tanto, cuál es el punto donde se ha producido el incidente. Este tipo de automatización de la vigilancia produce dos efectos. «Libera» al operario de esta actividad (pasiva y llena de obligaciones, en apariencia) y permite confiarle otras funciones, reduciendo los efectivos totales. Permite al mismo tiempo a la empresa no tener que depender de la competencia, del grado de atención y de la buena voluntad del maquinista. Esta decisión técnica, que es una decisión social, se basa, sin embargo, sobre un supuesto, a saber: que no se producirán demasiadas paradas automáticas y que todos los casos de incidentes se han identificado y los detectores los descubrirán. Ahora bien, estas condiciones distan de cumplirse. En primer lugar, esta forma de automatización de la vigilancia reduce sensiblemente las tasas de funcionamiento de las instalaciones. Pues, en vez de restablecerse una vigilancia activa y directa por parte del operario y de permitirle que se anticipe, es decir, en vez de devolverle su condición de sujeto responsable y competente que, gracias a la experiencia acumulada, puede discutir y considerar modificaciones que eliminen las causas de las paradas, se ha preferido confiar esta tarea al único servicio capaz de desarrollarla a partir de un registro automático de los tiempos de parada, de su localización y de su índole, mejor o peor señalados por operarios escasamente motivados para hacerlo.

A decir verdad, la supresión de las paradas automáticas, sustitutivas de una vigilancia inteligente, no bastará. La estructura y construcción de las instalaciones es tal que existe una imposibilidad material de que nadie, con calificación o sin ella, pueda ver las zonas de funcionamiento tales como las partes motrices y los elementos de transmisión, y menos aún la cinemática general. La invisibilidad querida de las máquinas en funcionamiento disuade de toda tentativa de intelección para conocer sus puntos débiles y estar así en

condiciones de prever las averías o los incidentes. El obrero calificado no puede tener una apropiación intelectual de las máquinas más que contra su materialidad.

Sin embargo, en algunos casos, la falta de previsión de los incidentes resulta perjudicial. También a este respecto, en lugar de restablecerse las posibilidades de una previsión humana, en espera de poder disponer de equipamientos más fiables, se prefiere poner en marcha largas y costosas investigaciones para descubrir los parámetros indicadores de los incidentes que puedan producirse, *automatizando la previsión*.

El cambio de las herramientas de una máquina suele hacerse en función de unos índices de frecuencia a los que se denomina «económicos», que tienen en cuenta las características de las herramientas en cuestión y el número de piezas tratado por las mismas. Son unos valores medios. Un operario experimentado los adapta, optimizando el empleo de las herramientas según su comportamiento y diferentes índices que él se ha sabido formar. Esta optimización resulta imposible en las cadenas automatizadas, que se detienen automáticamente cuando se ha fabricado un número determinado de piezas, y no pueden volver a ponerse en marcha sino después de que se ha procedido al cambio de utillaje. Lo que en cierto modo se ha automatizado es la decisión de cambiar las herramientas. Antes que depender de la experiencia de los maquinistas, experiencia que sólo puede adquirirse a través de una familiarización considerable con cada cadena concreta, se ha preferido asumir un sobrecoste en el gasto de herramientas, por no hablar de los incidentes suplementarios que esta decisión trae consigo.

Se suelen distinguir *tres niveles de reparación y de mantenimiento*. El primer nivel se refiere a las situaciones de bloqueo, a las paradas intempestivas debidas a la suciedad en los detectores, etc. El segundo corresponde a las reparaciones propiamente dichas, es decir, al tratamiento de las averías eléctricas, mecánicas, neumáticas, hidráulicas, etc. Y el tercer nivel, por último, ha aparecido con la electrónica y la reparación de los bloques y las tarjetas.

El hecho de atribuir el primer nivel a los maquinistas que manejan las cadenas automatizadas, que se presenta muchas veces como signo y prueba de su «recalificación», no suele ser más que el reconocimiento oficial de prácticas anteriores. Con las instalaciones automáticas ha parecido necesario, de todos modos, ordenar estas prácticas. El recurso a personal no profesional y la voluntad de organizar su percepción de los incidentes y su actuación respecto a los mismos

están en el origen del establecimiento del «sistema de ayuda a la fabricación», que indica cuál es el detector que ha disparado la parada automática y que por ello mismo es, con frecuencia, la causa inmediata de la parada y el medio para resolverla. Si no ocurre así, el maquinista tiene que llamar al mecánico de reparaciones.

La reparación del segundo nivel, es decir, la reparación propiamente dicha, se ve afectada desde hace tiempo en su contenido profesional por la modularización de las máquinas y el recambio estándar de órganos o de equipos defectuosos. Estos principios, que condicionan profundamente la concepción de los elementos de producción, permiten reducir el tiempo de reparación y, en consecuencia, de inmovilización de las cadenas. Pero permiten, sobre todo, que el diagnóstico de segundo nivel no vaya más allá de la localización del módulo donde se ha producido el fallo, y que la reparación de éste último se realice fuera del lugar de ubicación de la máquina. Así pues, el contenido intelectual de la actividad del mecánico de reparación se halla limitado, tanto desde el punto de vista del diagnóstico en profundidad como del de la reparación.

Lo que es más, la automatización del diagnóstico de las averías va a trastocar profundamente en los próximos años, si es que no se cambia de modo de pensar, la estructura de las calificaciones requeridas. A este respecto es significativa la historia de la evolución de los sistemas expertos. Concebidos en el laboratorio, fuera de las imposiciones del «mundo real», los sistemas expertos han tenido que llevar el peso de las expectativas y las esperanzas que la inteligencia artificial hizo surgir, es decir: disponer de herramientas que incrementaran la capacidad pericial de los expertos prácticos, capaces a la vez de concebir tales herramientas y de formular sus reglas, de «mantenerlas» y de ponerlas en funcionamiento para sus propios fines. Al pasar por la criba de los condicionamientos, las urgencias y las relaciones sociales dentro de las empresas, los sistemas expertos se han ido convirtiendo progresivamente en herramientas de trabajo cómodas y especializadas. Para demostrar la utilidad y la operatividad de los sistemas expertos, proveedores y proyectistas han asumido los problemas de organización tal como los han formulado las empresas, sin llevar a cabo un análisis crítico previo de dichos problemas para entender su origen y para preguntarse acerca de la capacidad de los sistemas expertos, dentro de su concepción ideal inicial, para dar respuesta a los mismos.

Aun cuando, al principio, se les haya considerado muchas veces como herramientas auxiliares y de formación, los sistemas expertos

para el diagnóstico en servicio acaban presentándose como elementos capaces de proporcionar un diagnóstico correcto en el máximo de casos posibles. En vista de lo cual, aun cuando estén en condiciones de dar explicaciones para los problemas que plantean, son en potencia sustitutivos del personal calificado, que no podrá por menos de percibirlos como innovaciones que se inscriben en la lógica de la trivialización y la polivalencia de la actividad de mantenimiento y de la reducción del número de expertos prácticos necesario. Y de hecho, estos sistemas expertos se conciben cada vez más para permitir que personal no profesional efectúe reparaciones del segundo nivel.

La reparación del tercer nivel, al menos por lo que se refiere a las tarjetas electrónicas, no significa que se trata de una reparación de un nivel superior de complejidad. Los talleres de reparación disponen de aparatos de comprobación de las tarjetas que detectan de manera automática los componentes que fallan.

El análisis de las averías repetitivas y penalizadoras recae por lo general en los servicios técnicos y en los servicios denominados «Método de mantenimiento», así como en la concepción y la preparación de las modificaciones a introducir en las instalaciones para tratar de eliminar las causas de las paradas. Este modo de *fiabilización* suele revelarse largo, costoso, inadecuado y desmotivador para el personal de fabricación y de mantenimiento, que se ve obligado a veces a esperar meses antes de que se repare y se trate el origen inicial de las averías que se repiten.

Las decisiones técnicas que caracterizan la actual forma de la automatización tienen como consecuencia vaciar o reducir el contenido intelectual de las tareas, que por lo demás se reagrupan para que las asuman los maquinistas que manejan las instalaciones. Resulta por tanto relativa la recalificación de estos últimos, que las funciones que se les asignan permiten deducir: llevar la cadena, vigilarla, cambiar las herramientas, hacerse cargo del mantenimiento y realizar las reparaciones del primer nivel. Puede ser, antes bien, si va acompañada de la automatización del diagnóstico de las averías, el medio de reducir el número y el porcentaje de obreros de mantenimiento, del mismo modo que, anteriormente, la recalificación de los peones en obreros especializados para asignarles el manejo de máquinas herramientas especializadas, fue el medio de eliminar a los obreros profesionales de la fabricación con máquinas herramienta universales.

2. Los resultados negativos de la automatización actual aportan datos que permiten pensar en otra forma social de automatización

El manejo eficaz de las instalaciones automatizadas, desde el punto de vista de la producción, es decir, con un pequeño porcentaje de paradas, constituye una cualidad suficiente que se obtiene con personal no calificado o poco calificado, y que presupone unas condiciones de fabricación que resultan difíciles y costosas de reunir, sobre todo en los primeros años de estas instalaciones y, de manera especial, en la época que estamos viviendo de maduración de la producción automatizada. Estas condiciones son, como mínimo, cuatro: aprovisionamientos acordes con las posibilidades de las máquinas, un alto grado de fiabilidad de las instalaciones, averías poco frecuentes y tratadas a fondo, y un personal que acepta de manera duradera un trabajo poco calificado y que, sin embargo, mantiene su motivación.

El control de los suministros de los distintos materiales necesarios, al igual que el control del producto en curso de fabricación, no permite garantizar que las estrechas tolerancias que se fijan para asegurar un buen funcionamiento de las máquinas se respeten constantemente. Los elementos aleatorios por causas múltiples, con independencia muchas veces del fabricante, suelen ser más la regla que la excepción.

Las fiabilidades anunciadas por los constructores de máquinas subestiman la duración y la diversidad de las condiciones de explotación. El mantenimiento preventivo sistemático, basado en frecuencias medias estimadas del desgaste o de la resistencia, se efectúa muchas veces de manera ciega respecto a las especificaciones de funcionamiento. Los obreros que tienen a su cargo el mantenimiento, fuera de las horas de producción, no tienen ocasión de observar las máquinas en funcionamiento y no disponen muchas veces más que de indicaciones aproximativas procedentes de la empresa que las explota. No pueden imaginar el reglaje, el intercambio, el ajuste o el equilibrado inteligente que garantizaría verdaderamente el buen funcionamiento.

Las averías son mucho más frecuentes de lo previsto. Si los maquinistas pueden solucionar los incidentes menores, no están en condiciones de tratar sus causas. Por lo que se refiere a las averías más graves, los mecánicos de reparación, debido a las urgencias que llegan a veces en cascada, no tienen tiempo suficiente para investigar

el origen primero ni de hacer propuestas de modificaciones. Estas, como ya hemos visto, requieren tiempo para ser estudiadas, jerarquizadas, presupuestadas y realizadas, debido a la división del trabajo que prevalece en la empresa.

Por último, el contexto social y político de las relaciones sociales dentro de las empresas no permiten seguir conservando de manera duradera una mano de obra que a la vez esté motivada y acepte una actividad escasamente calificada, escasamente valorizada y sin responsabilidad efectiva, sobre todo cuando va en aumento el nivel escolar de la población y su tasa de urbanización.

Las condiciones para que se de un manejo que produzca unos resultados cuantitativa y cualitativamente adecuados, con obreros y obreros no profesionales, no pueden reunirse hoy, por lo que se registran unas tasas de funcionamiento de las instalaciones insuficientes.

Estos resultados productivos, en vez de inducir a una reflexión sobre las causas de tales resultados, llevan muchas veces a la dirección de las empresas a adoptar medidas que no son más que «huidas hacia adelante» de carácter técnico y organizativo, y que revierten en un aumento de los costes: prótesis electrónicas para paliar los defectos de comunicación y organización; supresión de puestos de trabajo y mayor indiferenciación de los restantes, con lo que se quiere aumentar la productividad, pero se consigue muchas veces todo lo contrario; encargo de nuevas máquinas con una cadencia de producción teóricamente más elevada todavía, con el fin de obtener la cadencia que realmente se desea, con lo que se generan averías aún más frecuentes, etc.

La integración en las cadenas de fabricación de máquinas automatizadas hace que la tasa de funcionamiento de dichas cadenas sea todavía más importante, desde el punto de vista de la productividad y del precio de fabricación, que el número de obreros o el coste de la mano de obra. Ganar unos puntos, o unas decenas de puntos en algunos casos, en la tasa de funcionamiento, resulta económicamente más eficaz que refunfunar respecto al personal y el grado de confianza que puede concedérsele, sobre todo cuando el trabajo de personal calificado suplementario demuestra ser la condición para conseguir una tasa de disponibilidad de las instalaciones más elevada.

Si la previsión de las paradas y la fiabilización de las instalaciones son las condiciones para conseguir que la eficacia productiva crezca de una manera rápida y duradera, será necesario que los equipos de manejo y de mantenimiento estén en condiciones, material y orga-

nizativamente, de iniciar su actividad sin tardanza, y de asumir toda la responsabilidad. La concepción de las unidades automatizadas debe responder a estos objetivos, so pena de que resulten vanas las tentativas de organización que aspiran a incrementar la inteligencia práctica del funcionamiento real de las líneas de fabricación.

La construcción de un «compromiso social» que garantice un «empeño» suficiente por parte del personal (dado el nivel escolar, la urbanización, los valores colectivos y las relaciones sociales), pasa hoy en día, probablemente, por la posibilidad de que dicho personal desarrolle una actividad calificada y calificadora, responsable, satisfactoria y reconocida. Ahora bien, una actividad calificada es una actividad que exige aprehender los problemas a resolver en su conjunto, elaborar las soluciones, ponerlas en práctica y asumir la responsabilidad. Supone conocimientos, experiencia, autoridad y posibilidades materiales. No puede considerarse que un maquinista está motivado y calificado si no es más que el complemento de un sistema automatizado, sobre el que carece de dominio práctico y de responsabilidad real.

3. Una automatización calificadora

3.1. Otra representación de la producción y de la relación salarial. Un objetivo de inversión real de la división del trabajo

Entre las leyes matemáticas que permiten calcular la distancia entre ejes necesaria para el movimiento de una pieza de geometría dada, entre las leyes físicas que rigen la resistencia de los materiales, al calentamiento de un contactor o de un bogie, etc. y la realidad, hay multitud de situaciones singulares que se originan por la convergencia de procesos físicos y químicos determinados por las condiciones cambiantes específicas de la producción, y que son diferentes de las condiciones teóricas de validez de las leyes, a partir de las cuales razona el ingeniero. Las leyes científicas que actúan en un momento dado no son más que aproximaciones de inteligibilidad, reductoras de la complejidad de los procesos en curso. ¡Cuántos incidentes no se producen mientras que todo se ha desarrollado según la norma! ¡Cuántas normas no se ponen en tela de juicio y cuántas modifica-

ciones de la instalación no son necesarias para tener en cuenta un aspecto no contemplado o una situación no prevista!

En vez de representarse y tratar de construir un mundo que debería reproducirse imperturbablemente de acuerdo con las leyes que la inteligencia humana ha podido establecer hasta el presente, ¿por qué no se toman las leyes por lo que verdaderamente son, es decir, por meras etapas y medios para inteligir la complejidad, y por qué no se tiene en cuenta, desde el momento en que se inicia la concepción de un sistema automatizado, la inestabilidad y lo imprevisto, que no podrán reducirse sino de manera progresiva? A partir de ahí se llega a una concepción de la automatización que se mantiene «abierta» ante la complejidad, es decir, una concepción en la que el operario domina la interpretación de los datos que recoge y juzga sobre la utilización de unos u otros indicios. La producción no es un proceso de laboratorio, y resulta costoso e ineficaz querer que se asemeje a tal proceso. Las instalaciones envejecen, se desgastan, y es necesario que sufran ese desgaste para funcionar bien y para que sus diferentes partes «se equilibren entre sí». No resulta necesariamente eficaz querer restablecer su configuración original cambiando sistemáticamente sus piezas y órganos.

¿No será preferible, en muchos casos, dejar que los operarios adapten las normas de funcionamiento teniendo en cuenta el nuevo estado de la instalación, para llegar a la calidad deseada, y que intervengan en las modificaciones a realizar? El deseo de controlar a la mano de obra lleva a transformar leyes y principios, que no son sino herramientas de comprensión, en reglas de actuación a las que los operarios deben ajustarse estrictamente, obligación que muchas veces se legitima en función de un peligro que cabría preguntarse si no lo ha creado la propia forma de automatización adoptada. Argumento de autoridad que se sirve de la ciencia para hacer que se admita un modo social de trabajo.

Del mismo modo que, al principio de la concepción, las leyes no son más que aproximaciones respecto a las situaciones concretas cuya teoría está por hacer, los indicadores relativos al proceso de fabricación en curso o al estado del sistema no son más que la medición de un aspecto de los fenómenos que se producen, medición que, a su vez, es sólo un indicador indirecto y parcial. Estos indicadores requieren completarse y ser objeto de interpretación por personal calificado y responsable.

Cuando se sustituye una acción humana por un automatismo adecuado, no sólo se cree reducir el tiempo de trabajo directamente

necesario para llegar a un resultado dado, sino incrementar también la fiabilidad del conjunto al eliminar la incertidumbre que constituiría el operario, y que de hecho la constituye al colocársele en determinadas condiciones. Se trata de invertir la perspectiva. El operario puede ser actor del aumento de fiabilidad del sistema técnico. Gracias a su capacidad de síntesis, de interpretación y de percepción multisensorial y multidimensional, puede completar las posibilidades que ofrece la automatización e incrementar la optimización, la flexibilidad y la regularidad de funcionamiento.

Un acto productivo no es una secuencia lógica y necesaria de operaciones elementales, definidas por el contenido intelectual más reducido posible. Un acto productivo simple no lo es de hecho sino dentro de una visión que hace que socialmente se convierta en tal. Si existe una gradación sobremanera amplia en la complejidad de la actividad humana, también es cierto que todo acto humano, dado que nunca es un acto «natural», sino que siempre se produce culturalmente, no puede reproducirse mediante un automatismo según su secuencia aparente y sin tener en cuenta lo que el eslabonamiento de los movimientos y sus formas conllevan de inteligencia del fin que se quiere alcanzar.

Es fácil que el proyectista se vea como el racionalizador, el purificador de prácticas que no responden a una norma que debería ser de todos para alcanzar la finalidad fijada. Considera que lo que ha hecho es eliminar los funcionamientos turbios de compromisos demasiado humanos. Ahora bien, un sistema que no permitiera una cierta opacidad social sería inviable y sin duda ineficaz. Esta es probablemente una condición para hacer a la vez que el sistema de trabajo resulte soportable y para adaptar la norma en lo que tiene de intemporal y de ilimitada.

Construir los verdaderos oficios y las verdaderas responsabilidades para un auténtico reconocimiento social de quienes las desempeñan, crear un sistema de trabajo permanentemente calificador y valorizador, es dar una orientación totalmente nueva a la concepción de la automatización. No es seguir colocando la perfección técnica en el (ilusorio) «todo está previsto», sino buscar la perfección dentro de un sistema sociotécnico capaz de afrontar y de adaptarse a todo cuanto adviene, gracias a automatismos que funcionen como elementos auxiliares para el desarrollo de la inteligencia humana, y que no sean un sucedáneo de ésta; que permitan al operario afinar su percepción, complementarla, ir más allá de lo que ésta puede apprehender y de lo que su inteligencia puede calcular; que le permitan

precisar su diagnóstico y desplegar su acción, pero ello gracias a automatismos que siguen estando bajo su dominio y de cuya adecuación en un momento dado él es el único juez.

Las tareas a desarrollar no se deducen ya del trabajo que aún queda por hacer una vez que se ha llegado al final de las posibilidades de automatización, sino de una voluntad *a priori* que aspira a proporcionar a los trabajadores de fabricación y de mantenimiento la posibilidad de adquirir la inteligencia práctica del funcionamiento de las instalaciones que se les han asignado, con el fin de que puedan optimizar su manejo y fiabilizar sus órganos.

Se llega, así pues, a un proceso de automatización en el que no se automatiza más que aquello que puede dominarse perfectamente en las condiciones reales de producción. Pero se dejan en cambio en «bucle abierto» los momentos delicados y complejos, dotando al operario de los necesarios medios de percepción y de análisis.

3.2. *Las especificaciones técnicas de las instalaciones automatizadas que resultarían de esta concepción*

Una instalación automatizada calificador es, en consecuencia, una instalación cuyo funcionamiento real es legible e inteligible, y que, para que pueda aumentarse su fiabilidad y optimizarse su empleo, exige que se comprenda dicho funcionamiento real.

El maquinista-mecánico reparador únicamente podrá tener una actividad calificada, consistente en prevenir y tratar todas las desviaciones, incidentes y averías, si está reglado el problema de la *conformidad de los materiales a las tolerancias de las máquinas*. De no ser así, el operario difícilmente podrá alejarse del flujo de entrada y prestar atención al funcionamiento de la instalación y a la calidad de las operaciones que se efectúan sobre el producto. El control automático no exhaustivo (lo que suele ser el caso), o bien el control automático sin eyección automática no libera al maquinista. Una operación eliminada a medias es una ganancia de tiempo muchas veces ilusoria. Hay tres soluciones posibles: un control de los suministros y una clasificación muy estrictos corriente arriba del proceso; la aceptación de determinados defectos por parte de la máquina; la modificación de tolerancias relativas de acuerdo con los lotes de material.

La búsqueda de una reducción de los atascos, la sobreestimación de la fiabilidad de los órganos mecánicos, y el hecho de que los

constructores de máquinas no tengan suficientemente en cuenta la mantenibilidad; la exigencia por parte de los redactores de los pliegos de condiciones de un manejo posible por parte de la mano de obra sin calificación; una particular concepción de la seguridad, y hasta, algunas veces, consideraciones de carácter estético, han llevado a hacer que las cadenas automatizadas se conviertan en «cajas negras» compactas y muchas veces cerradas, que crean por una parte obstáculos artificiales a la comprensión de su funcionamiento por parte de los operarios que las manejan, impidiendo que se establezcan las circunstancias exactas de los incidentes y dificultando su prevención.

Si la función esencial de los maquinistas-mecánicos de reparación es prevenir las paradas y fiabilizar la instalación de la que tienen la responsabilidad real, la cualidad primera de *la arquitectura de las máquinas y de las cadenas de producción* debe consistir en permitir que se vea su funcionamiento, para hacerlo inteligible. Que los operarios lleguen a esta intelección es la condición para que adquieran la capacidad de previsión. No existen razones teóricas ni prácticas para que la preocupación por la seguridad, sobre todo de las personas, se traduzca en una opacificación de las instalaciones. La seguridad activa de las personas que manejan las máquinas tiene antes su fundamento en la comprensión de las mismas, comprensión que les permite adquirir un automatismo de ademanes y movimientos que constituye la base de su seguridad. La concepción pasiva de la seguridad, insoslayable en algunos casos, no debe implicar una «caracterización» que evita totalmente la visión.

Maquinistas y mecánicos consideran que la claridad de la cinemática, es decir, la distinción de los diferentes movimientos mecánicos y de la relación de unos con otros, constituye una garantía de eficacia para el manejo de las máquinas y su reparación. Las zonas operativas son las zonas en las que las piezas y los órganos experimentan mayores sollicitaciones y son más susceptibles de desajustes y roturas que comprometen la calidad del producto. Y estos órganos y piezas deben distinguirse unos de otros, aunque ello vaya en detrimento de lo compacto de la máquina. Las partes motrices se relegan por lo general a los lugares menos visibles y menos accesibles, mientras que los defectos de funcionamiento repercuten directamente sobre ellas y hacen que varíe considerablemente su duración.

La parte destinada a *mandos y señalización* trata habitualmente de limitar y canalizar las intervenciones del operario, y le proporcionan una representación de la máquina que no puede inducir a una in-

terpretación distinta de la que el diseñador estima que es la correcta. Un maquinista-reparador calificado debe poder (y sabe) controlar sin riesgo cada uno de los movimientos de la máquina en situación «degradada», a fin de poder proseguir la producción, o proceder a realizar verificaciones, «ensayos dinámicos», desbloques o reglajes.

La vigilancia activa e inteligente se convierte en la clave del sistema de trabajo que aquí bosquejamos. Las paradas automáticas, excepto cuando tienen por función la protección de las personas, no son realmente útiles más que a un nivel muy elevado de fiabilidad y de dominio de las condiciones de producción. En tal caso, la detención automática tiene por función, como ocurre en algunos talleres automatizados del Japón, señalar un problema aún desconocido. El hecho de que se produzca es en cierto modo una negación del proclamado dominio técnico de la instalación por parte del equipo de maquinistas y mecánicos. Lo primero que hay que analizar y estudiar en profundidad son las causas primeras, con el fin de que no se produzca la parada. Una política semejante, que exige inicialmente un sacrificio, asegura un aumento sumamente rápido de la fiabilidad, así como la constitución de un equipo competente, obligado interlocutor de los servicios encargados de pensar las nuevas generaciones de máquinas. Pero antes de alcanzarse ese nivel, y para poder alcanzarlo, es preferible colocar a los obreros que manejan las máquinas en condiciones que exigen su atención activa, es decir, es preferible suprimir medidas de «seguridad» que de hecho se han implantado como sustitutivos de una vigilancia inteligente.

En materia de *regulación*, mientras se consigue un grado de fiabilidad tal que permita establecer un flujo sostenido, los maquinistas-mecánicos deben poder estar en condiciones de hacer que varíe la velocidad de las máquinas y de las cintas transportadoras anejas, en función de la duración previsible de las paradas y del nivel de *stocks* corriente arriba y corriente abajo del proceso. No puede dársele al maquinista la función, entre otras, de asegurar la regularidad del flujo de producción, si no se le conceden el derecho a ello y los medios para conseguirlo. Esta regulación humana, a partir de una regulación de base automática, daría sentido real al concepto de equipo de trabajo, por el entendimiento y la comunicación entre los operarios que implica. Y este equipo debería asimismo poder redimensionar la capacidad de los «*stocks* tapón» en función de la evolución desigual de la fiabilización de las máquinas.

Los reglajes y su estabilidad dan la calidad al producto. Algunos de ellos se controlan de manera automatizada, y otros se controlan

directamente sobre la máquina. Mientras se llega a un dominio y a una estabilización completos de las condiciones de producción, los valores de los parámetros tratados por el autómatas no pueden considerarse pertinentes en todos los casos. La falta de adaptabilidad a estos valores por parte del maquinista crea una rigidez perjudicial para la calidad. Este bloqueo carece de objeto a partir del momento en que el maquinista-mecánico tiene competencia al respecto. Por lo que se refiere a los restantes reglajes, es inútil reemplazar los índices que se dan a los maquinistas, cuando esos índices son perfectamente eficaces y precisos. En cambio, suelen necesitar reglas con índices fijables, plantillas modificables, marcas fiables... en resumen: herramientas de registro de variaciones y de desincronizaciones de las que carecen porque, por definición, no deben tocar los reglajes.

Por último, para que los sistemas de diagnóstico expertos sean verdaderos medios auxiliares de los maquinistas-mecánicos, para que permitan la memorización de conocimientos, la amplificación del razonamiento humano y el aumento de la capacidad pericial de las personas que manejan las máquinas, deberían presentar dos características esenciales. Por un lado, no tienen por qué reproducir de otra manera el conocimiento de los expertos prácticos y los diagnósticos a los que éstos llegan por sí mismos, sino que deben permitir explicitar los métodos subyacentes a sus dictámenes periciales y su intelección de las situaciones, a fin de aumentar su capacidad para hacer frente a las averías nuevas o que se producen rara vez. Por otra parte, la concepción de los sistemas expertos y su «mantenimiento» deben estar en manos de sus usuarios finales y bajo control de los mismos, única garantía que puede dárseles de que dichos sistemas no van a ser la herramienta que se utiliza para la eliminación de los operarios, sino, por el contrario, el medio para su «movilidad profesional por arriba», consecuente a la mejora de su capacidad personal y de su rendimiento.

Conclusión

Dar por función a los equipos de manejo y de reparación la de producir calidad mediante la producción de las condiciones de dicha calidad (reglajes adaptados, previsión de incidentes, etc.) y hacer más fiables las instalaciones que tienen a su cargo, tropieza y tro-

pezará con una resistencia lógica por parte del personal de fabricación y de mantenimiento. Esta función conduce, en efecto, inevitablemente, a la reducción del empleo en general y a la desaparición de los puestos de trabajo de los interesados en particular o, como mínimo, a una reclasificación probablemente poco interesante para la mayoría, si es que no se establece una nueva gestión del personal.

La participación en la fiabilización no es pensable más que dentro de una dinámica de mejora y de diversificación de los productos y de los servicios que ofrece la empresa, y dentro del marco de una promoción colectiva. Se da así, en efecto, la posibilidad de impulsar mucho más (de lo que permite el enriquecimiento del trabajo) la calificación del personal como consecuencia de la variedad de problemas de los que, de ese modo, tendrán que ocuparse. Estas competencias nuevas deberían estar en el origen de nuevas actividades y, por tanto, de nuevos puestos de trabajo, para que sea plausible un escenario semejante. Pero esto presupone un compromiso social debidamente acordado del que legítimamente cabe preguntarse si es susceptible de generalización.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Daniellou, François, *L'opérateur, la vanne, l'écran: l'ergonomie des salles de contrôle*, Ed. del ANACT, 1986.
- Durand, Claude, *Le travail en chaîne*, París, Le Seuil, 1978.
- Freyssenet, Michel, «La requalification des opérateurs et la forme sociale actuelle d'automatisation», en *Sociologie du Travail*, núm. 4, 1984, pp. 422-433.
- Montmollin, Maurice de, *L'intelligence de la tâche. Eléments d'ergonomie cognitive*, Berna, Peter Lang, 1988.
- Noble, D. F., *Forces of production. A social history of industrial automation*, Nueva York, Knopf, 1984.
- Perrin, Jacques, *Comment naissent les techniques*, París, Publisud, 1988.
- «Pour une automatisation raisonnable de l'industrie», *Annales des Mines*, núm. especial, enero de 1988.
- Shaiken, Harley, *Le travail à l'envers*, París, Flammarion, 1986.

Resumen. A partir de encuestas sobre la concepción de las instalaciones automatizadas, el autor presenta los principios, los supuestos previos, las representaciones sociales y los objetivos que, hoy en día, sirven de orientación a las decisiones sobre la automatización en las empresas francesas. Los resultados desfavorables registrados, algunos procedimientos y prácticas japoneses, y una experiencia llevada a cabo en una sociedad agroalimentaria, nos ha permitido idear un proceso y una forma social de automatización basados en que los equipos que manejen y mantengan las instalaciones aumenten la fiabilidad de éstas y desarrollen una labor que, a la par de mejorar el rendimiento, mejore la calificación. Pero ello requiere que se den dos condiciones sociales.

Abstract. From inquiries on the conception of automatisated installations, the author presents the principles, the presuppositions, the social representations and the objectives which today directs the automatisisation choices in the french corporations. The recorded contreperformances, some japanese steps and practise, as well as an experience led in an agronomy-alimentary society allow us to think a process and a social form of automation, based on the reliability of installations by the conducting and maintenance teams, who could be both performants and qualifying. Nevertheless two social conditions are to be united, to make it possible.

Innovación y desarrollo de las empresas turísticas pequeñas y medianas

Asterio Savelli *

1. La crisis de los modelos de turismo

Hace tiempo que se habla —particularmente en Italia— de la crisis de los modelos de turismo más difundidos, aquellos que se consolidaron en el período de mayor desarrollo turístico, allá por los años cincuenta y sesenta. Se trata de una crisis cuyos orígenes son complejos, ligados tanto al ámbito de la oferta, con sus procesos de racionalización, como al de la demanda, con las modificaciones que en ella intervienen, en cuanto a valores y motivaciones, y con las variaciones consiguientes en los criterios de selección y de elección de oportunidades turísticas por parte de los usuarios. Gradualmente, se ha manifestado en el turismo una tendencia de dominación por la esfera de la oferta respecto a la correspondiente a la demanda.

Las comunidades locales, y sobre todo sus miembros más emprendedores, han conocido momentos de incertidumbre en sus relaciones con el mercado y en sus criterios operativos. La prolongada crisis y la escasa eficacia de las medidas de carácter coyuntural adoptadas han conseguido que se pongan en tela de juicio los modelos

«Innovazione e sviluppo delle piccole e medie imprese turistiche». Trabajo presentado al Congreso: «Las pequeñas empresas en el contexto europeo», celebrado en Alicante, 21-23 de febrero de 1990, organizado por las revistas *Sociología del Trabajo*, *Sociologie du Travail* y *Sociologia del Lavoro* y financiado por el Ayuntamiento y Cámara de Comercio de Alicante y el IMPIVA de Valencia. El conjunto de las ponencias se publicará próximamente como libro, bajo el título *¿Neofordismo o especialización flexible?* Traducción de Javier Abásolo Fernández.

* Asterio Savelli es profesor en el Departamento de Sociología de la Universidad de Bolonia (Italia).

operativos consolidados y difundidos en los decenios posbélicos y que se busquen alternativas nuevas en lo cualitativo.

El modelo de economía turística consolidado en los años cincuenta y sesenta aparece, si bien se mira, fuertemente ligado a una concreta fase historicocultural que ha favorecido la expansión de la demanda, así como a unas particulares condiciones de orden economicoterritorial que han favorecido el desarrollo de eficaces estructuras de oferta. En lo que respecta al perfil historicocultural, que es el que aquí particularmente nos interesa, podemos decir que el modelo de aquellos años se consolidó a la sombra de una imagen y de una cultura del turismo que se cualifica:

- a. Como respuesta reafirmativa, alimentada por las ansias individuales de una sociedad que procedía a realizar en su interior profundas transformaciones, ligadas a la industrialización.
- b. Como prefiguración y anticipación de los resultados de una sociedad (la industrial) mediante potencialidades ampliamente implicadas.
- c. Como mito-guía para la acción de los individuos y su adaptación a las estructuras de producción y reproducción social.
- d. Como compensación por las condiciones agobiantes y los conflictos y fracturas que derivan de los procesos de inserción y de ascenso social.

En esa fase, el turismo se convierte en emblema simbólico del comportamiento, y mediante él intentan los individuos proyectarse hacia adelante, «alcanzar el centro», aun cuando continúen viviendo cotidianamente en la periferia del sistema, o en todo caso, en los pasos arduos y disputados que ligan la periferia al centro mismo. Es esta la fase en la que la sociedad industrial se impone, actualmente a todos, como organización racional, científica e inevitable del trabajo y, más generalmente, de la convivencia. Y es ella también la que acelera los procesos de separación de los individuos de aquellos ámbitos a los que tradicionalmente pertenecían, así como la estratificación de los individuos mismos según criterios nuevos prevalentemente adquisitivos, con una jerarquización tan prolija como difusa.

La vacación se plantea como resultado imaginado de este proceso, como anticipo de una dimensión sacra, oculta tras no pocas opresiones y sufrimientos, y como una especie de «paraíso final». A la par, se presenta como compensación e, implícitamente, como

oposición al proceso mismo, que no es otra cosa que la dimensión profana, cotidiana y ordinaria de la vida de relación.

El componente de sacralidad, que se afirma en la experiencia turística, implica que se definan lugares y tiempos sagrados para la vacación; formas de celebración simbólica de la unidad y de la indiferenciación de la sociedad. Emerge el mito de la fusión en la masa, en las formas de imitación y de hipnosis colectiva, como bálsamo para las ansiedades de la vida cotidiana y confirmación tangible de la pertenencia —casi ontológica— a una realidad única y omnicomprensiva, sin alternativas, racional e inevitable; sobre todo, como la única capaz de ofrecer esperanza. Y es precisamente este componente de sacralidad el que conduce al dominio de la oferta turística sobre la demanda, y lo es porque el lugar sagrado, en cuanto tal, ni es fungible ni sustituible: es solamente en él donde puede ser percibido y palpado, e incluso demostrado, tanto a sí mismo como a los otros, el sentido profundo de la propia presencia en la sociedad, de la asunción de funciones específicas y, no pocas veces, extrañas.

Los lugares «sagrados», las localidades turísticas, pueden expandirse, ampliarse y aun multiplicarse, pero siempre separadamente del contexto profano. De modo que la vacación realiza siempre una abstracción del contexto: la que efectúa tanto el sujeto que la asume (su vida ordinaria) como la población local e incluso la de los otros turistas que se encuentran.

El otro que se encuentra nunca es, pues, una persona concreta, portadora del conjunto de sus realizaciones. Los otros turistas están separados, por definición, de su vida ordinaria y de su dimensión profana; la población local, a su vez, está también alejada, separada de sus ámbitos ordinarios de participación afectiva, y entra en juego únicamente como minoría de servicio, reducida a mera dimensión instrumental. No hay posibilidad de comunicación concreta, abierta a recíprocas modificaciones, ni con unos ni con otros. Ante unos y otros únicamente permanece la celebración de una cultura, de una perspectiva social unívoca, que se da por descontada, por indiscutible.

Lo que se afirma no es la comunicación, el cambio, sino la presencia: el estar en la sociedad es simbólicamente representado por el estar en una playa, en una estación de esquí, en un determinado museo o en una concreta galería de arte. El turista es titular de una condición, de una posición económica y social, y la localidad de destino representa (con sus símbolos) y garantiza (con su distancia-

miento) tal posición. El turista se mueve para identificarse a sí mismo, y también su posición y su valor en la sociedad, y utiliza para tal fin la línea graduada de su capacidad de gasto. La sociedad mítica a la que ambiciona pertenecer es una sociedad de consumidores, y el turismo la prefigura y la mide con la graduación de sus destinos y de sus «paquetes» de oferta.

De aquí deriva la dominación cultural de una oferta que, protegida por la fuerza de atracción de los grandes números, por la tensión imitadora que estimula a los usuarios, puede desarrollar economías de escala y procesos de concentración horizontal y vertical que le confieren también un neto dominio económico. Y de ahí deriva el desarrollo de economías turísticas privilegiadas por especiales rentas de situación.

Este modelo tiene sus orígenes en un contexto cultural determinado y demuestra sus debilidades e insuficiencias apenas tal contexto atenúa o modifica sus caracteres.

Aparece, en primer lugar, una frontera interna a la lógica de racionalización de las áreas y de las economías turísticas. La misma sociedad industrial, en el culmen de su fase opulenta, dilata y multiplica los lugares «sagrados» vacacionales, y lo lleva a cabo de tal manera que llega a definirlos claramente como productos, fruto de la misma sociedad y cultura de la que proviene el turista y en la que permanece ampliamente recluso; manifiestamente funcionales respecto al ciclo económico de la sociedad misma e incapaces por ello de hacer perceptible una dimensión (aquella unidad ontológica de la que se habló al comienzo) que trascienda las funciones, las estratificaciones y las frustraciones que ella misma produce.

Se trata de una sociedad que suministra respuestas a las necesidades que genera y que, al mismo tiempo, crea y/o complica las necesidades mismas para proporcionarles respuestas, en términos de bienes y servicios producidos. En su ámbito, el espacio de la vacación resulta definitivamente atrapado en el espacio metropolitano, mediante procesos como la zonalización, la planificación del territorio y de las infraestructuras, la aplicación de estándares urbanísticos y arquitectónicos, la organización del alojamiento y del comercio y, finalmente, la inserción en concretos circuitos estandarizados usuales (los «paquetes» preestablecidos y las propuestas integradas de los operadores turísticos).

En este espacio, estructuras y acciones están funcionalmente orientadas hacia la economía turística, hacia la producción de vacaciones, absorbiendo por completo en ella a la población local, deses-

tructurando las actividades anteriores y terminando por eliminar todos los términos de relación y de confrontación cultural, aunque solamente sean potenciales y latentes. De modo que se llega a la reducción del espacio de la ambivalencia —entre separación e integración, entre fuga y pertenencia social— que, en el fondo, es coesencial a la dimensión mítica de la vacación, a su misma «magia».

El proceso interno de racionalización comprime el uso turístico en ámbitos y modalidades predeterminadas, hasta el punto de reducirlo al binomio «apartamento-supermercado», aun cuando en ocasiones se camufle bajo la fórmula de «pueblecito», o incluso acentúa (y exacerba) la complicación tecnológica del consumo turístico, revelando abiertamente el carácter artificial de sus soportes, desde la discoteca hasta los parques de atracciones, que no son sino otros tantos artilugios de la vida metropolitana.

2. La renovada subjetividad del tiempo libre

La crisis interna de las áreas de oferta viene a añadirse a la cada vez tan amplia como decisiva modificación de los comportamientos de la demanda, de la motivación profunda que empuja a los sujetos hacia la experiencia turística.

En esta fase, se registra además un cambio profundo en la percepción difundida del sistema social y de la situación y recorridos del individuo en su interior. En este caso, lo que llega a deteriorarse es, precisamente, aquella imagen y aquella necesidad de pertenencia del individuo a la sociedad, percibida de inmediato como sistema unitario y totalizador, que constituía la base del turismo de masas.

Precisamente, en el momento en que las áreas del tiempo libre se vienen definiendo como barrios especializados y como partes periféricas de un sistema metropolitano, es este mismo sistema el que llega a perder eficacia simbólica y normativa y resulta cada vez menos legible sobre la base de las relaciones precisas de dominación en su interior. Se manifiesta, de hecho, un principio de complejidad del sistema, según el cual todo impulso hacia ulteriores niveles de racionalización contribuye a oscurecer, más que a aclarar, la capacidad del individuo para situarse en posiciones definidas o en trayectos concretos que lo conduzcan desde abajo hacia arriba, desde la periferia hacia el centro mismo del sistema.

A partir de un cierto nivel, cuanto más completa deviene la sociedad, más se debilita la capacidad del individuo para identificarse a sí mismo, de manera unívoca, en el contexto social, para situarse en un punto, en un estrato, en una dinámica que lo reconduzca a la sociedad global y le atribuya con ello un peso y un valor precisos, valaderos frente a todos. Se oscurecen los pasos —necesarios y seguros al principio— en los que se movían los individuos en la sociedad global, en términos de beneficio, de poder y de prestigio. Se determinan imágenes débiles y precarias de la propia posición en la sociedad y del orden y sentido que la sociedad misma tiene. El sistema ya no cuenta con un objetivo preciso, por todos identificable. Se renuncia a la comprensión de las lógicas globales y de los vínculos centrales de la vida asociada, para acentuar, por un lado, identidades parciales en ámbitos limitados, y para desarrollar espacios de acción autónoma, no reglamentada, por otro.

La sociedad posindustrial se muestra, en gran parte, en condiciones de suministrar innumerables respuestas, produce bienes y tecnologías de múltiple empleo, extensibles, y necesita, para explicarse, que se le sometan continuamente problemas, exigencias, finalidades siempre nuevas que pueden ser definidas con toda libertad. Se hace hincapié, más que en la capacidad de ejecución (repetitiva), en la capacidad creativa, en la producción del cambio. Y la creatividad no consiste tanto en producir respuestas nuevas para problemas concretos, sino, por el contrario, en hacer que afloren exigencias y objetivos nuevos a los que se ha de dar respuesta.

Se debilitan, pues, las concepciones universalistas del «deber ser» en favor de los pasos individuales y de las relaciones intersubjetivas. El individuo alcanza a conocer un espacio de autonomía sin precedentes, donde la subjetividad puede crecer activamente, orientada, sí, pero nunca guiada o regulada por barreras o normas sociales; orientadas, sobre todo, por una necesidad de recuperar o reafirmar una identidad individual basada en la diferenciación, que no puede darse por descontada sobre la base de las pertenencias sociales (de clase, de orden, de categoría). Las preferencias dejan de ser guiadas por el «valor de la diferencia» (entre distintas posiciones dentro de la misma jerarquía social), para afirmar, en su lugar, una «diferencia sin valor», que confiera identidad sin «medirla» directamente con la de los demás¹. Los factores que determinan la identidad, y que

¹ Véase G. Piazzi, «Differenziazione sociale e turismo», en P. Guidicini y A. Savelli (comps.), *Il turismo in una società che cambia*, Milán, Angeli, 1988, p. 30.

estimulan también el movimiento turístico, pasan desde la pertenencia social, medida por la posición del individuo en la jerarquía unitaria de los estratos, a los intersticios entre los mismos estratos, entre las estructuras y los subsistemas sociales, a los espacios no controlados, a los grupos electivos, a las relaciones convivenciales, a los «mundos vitales».

El tiempo libre se carga entonces de un énfasis particular, como un momento en el que el individuo reconstruye la propia orientación, reelabora el propio valor moviéndose sobre rutas inéditas (y arriesgadas) de diferenciación. En ellos se traduce su nueva autonomía y de ellos consigue, a su vez, nuevo alimento.

El tiempo libre y el turismo dejan de pertenecer a una dimensión residual, compensadora y/o celebradora de condiciones sociales, definidas en otro lugar, y se convierten en campo de búsqueda y de expresión de una autonomía y de una identidad que se refuerzan por turno, en una condición de creciente superabundancia de lo que es posible (técnica y moralmente) respecto a lo que es practicable.

3. Motivaciones y atracciones turísticas en un modelo interpretativo nuevo

Si ya no existe la percepción de una unidad social global, necesaria, casi una dimensión ontológica que se ha de dar por descontada y que ha de celebrarse mediante rituales de fusión colectiva, la anulación del turista en la masa ya no tiene sentido, pues al perder la masa sentido, pierde su eficacia simbólica. El individuo ya no sabe qué significado tenga el confundirse con los otros. Caen los estereotipos de la vacación: la concentración en las playas, las colas en las autopistas, la inserción en viajes y en pueblos organizados.

Recuperan sentido, en cambio, las relaciones con los grupos elegibles de la vida diaria, con los compañeros de viaje, con los demás turistas y con los recursos y experiencias que la población local produce y ofrece, buscando una nueva continuidad entre los intersticios que la sociedad compleja permite abrir. La relación con el «otro», y también con el «diverso», asume ahora una posición central en la experiencia turística. Ya no constituye solamente motivo de distanciamiento de la vida ordinaria y de goce estético, o consumo de relaciones y de recursos destinados a desaparecer tarde o temprano. La cultura local ya no es algo liquidable inmediatamente

como residuo de obsoletas condiciones sociales, superadas históricamente, sino que se plantea como sede de elaboraciones originales y de soluciones potencialmente competitivas para los problemas de relación entre individuos, grupos y ambiente². La cultura local le demuestra al usuario que aún es posible la autonomía y la identidad cultural, que es posible ser diferentes y no por ello necesariamente perdedores.

El turismo está llamado ahora a ofrecer, elevándolas al máximo nivel, oportunidades para escoger que a su vez remiten a otras elecciones, en un proceso que expande continuamente el campo de la acción individual y autónoma. Es más, precisamente es esta expansión la que llega a constituir el factor de atracción turística más fuerte, y la que determina ampliamente la capacidad de un área, o de una estructura de servicio, para conquistar espacio en el mercado turístico.

4. Contradicciones y nuevas oportunidades para los operadores locales

Hemos visto cómo las imágenes «mágicas», separadas y contrapuestas a la realidad cotidiana, ofrecidas por las localidades de destino y por los «paquetes» turísticos corresponden a condiciones culturales ya no dominantes o, en todo caso, en vía de degradación. Su mensaje, más que alumbrar nuevas posibilidades de diferenciación, conduce al individuo a imágenes de fijación, de encierro en modelos, en áreas, en localidades o, una vez más, en «paquetes» turísticos, puesto que se configuran como ricos en experiencias programadas. Corren éstos el peligro de convertirse en un límite y en un vínculo para el desarrollo de nuevos modelos operativos, en vez de servir de canales de difusión de la práctica turística.

Los lugares «sagrados» del turismo, aquellos lugares que por el mero hecho de acudir a ellos constituían ya vacación, soportan ahora, deteriorados por la racionalización industrial, la competencia total de otros lugares de destino y de otros métodos organizativos. Ya no gozan de una posición dominante frente a la demanda, y ya

² Véase un enfoque de la relación entre «otra cultura» y turismo en P. Guidicini y A. Savelli, «La cultura, gli uomini e gli spazi», *Sociologia Urbana e Rurale*, núm. 26, 1988, pp. 3-8.

no es suficiente «abrir las puertas» para que las estructuras receptoras se colmen de usuarios. Su definición de lugares turísticos por antonomasia, absolutamente especializados, asume ahora connotaciones negativas.

La actual crisis no deriva del número de turistas en movimiento, pues continúa expandiéndose, sino de las modalidades de su comportamiento, y cubre la compleja relación con el territorio y con el mercado. Anotemos, como síntomas, la abreviación de los días de estancia, la crisis de las preinscripciones, el turismo de «mochila». La dimensión mágica del turismo ya no pertenece al objeto, es decir, al lugar y al momento en el que se hace vacación (Rimini en agosto, por ejemplo), sino que es reabsorbida en la esfera del sujeto, en la actividad del individuo mismo que parte.

La carencia de normativas actúa de tal modo que la competencia ya no sobreviene solamente entre áreas especializadas, sino que involucra a toda posible área o hueco que sepa proponer algún destello de sentido para experiencia de los individuos, que sepa ofrecerse como elemento de una senda de diferenciación³. Y como existe la creciente competencia de nuevos espacios, también se da el creciente concurso de nuevas modalidades turísticas. Mochila y saco de dormir, cicloturismo y senderismo, unidas a formas innovadoras menos aparentes, como las estancias breves, el turismo itinerante y los recorridos temáticos prestan entidad a otras formas de competencia total. E incluso donde existen estructuras turísticas consolidadas, la nueva frontera del turismo pasa a través de modalidades de uso anómalas, transversales, intersticiales. El turismo de «mochila», por ejemplo, que preocupa tanto a los administradores de las ciudades artísticas, puede ser interpretado como una contraposición polémica, como demanda de una mayor permeabilidad del tejido urbanístico y social, percibido como cerrado y precodificado en cuanto a las modalidades de acceso; es demanda de nuevas perspectivas, siempre renovadas, en la relación con el ambiente y con los recursos; es la voluntad de quemar etapas en el paso desde el «escenario» hacia los «bastidores». El efecto provocador de estas formas es directamente proporcional al vacío de comunicación cultural creado por el mercado turístico de masas.

³ «Se suele olvidar frecuentemente que cualquier porción de espacio es y puede volver a ser espacio del tiempo libre, en el momento en que ofrece caracteres y valores propios», G. Castelli, «Turismo agrícola e società industriale», en C. Stoppa, *Sviluppo del territorio e ruolo del turismo*, Bologna, Clue, 1976, p. 193.

Para disfrutar las vacaciones ya no es necesario ni, mucho menos, suficiente acudir a una localidad definida como turística. No importa dónde se va, sino qué es lo que se hace, y cómo y con quién se hace. Y esto es lo que somete a constante desafío a los operadores de todos los compartimentos de la actividad turística, generando una crisis que afecta no sólo a las soluciones coyunturales, sino a las propias estrategias fundamentales de la política del turismo.

5. Viejas y nuevas líneas de respuesta para la crisis emergente

La crisis actual se presenta, pues, con unos perfiles muy distintos a los conocidos por las pequeñas y medianas empresas en los últimos años sesenta y en los setenta, debido al impacto de un turismo de masa exasperado, que privilegiaba a las empresas preparadas para racionalizar la producción, reducir costes y mover grandes masas de usuarios.

El operador turístico de hoy, y en especial el local, advierte un profundo desafío de carácter profesional. Ya no puede refugiarse tras los privilegios de la localización, ni tras el amparo de la calidad del servicio receptivo estrictamente entendido. Contempla el debilitamiento de las propias rentas de situación, pero observa, a la par, la apertura de nuevas posibilidades para escapar de la subordinación respecto a los centros de decisión metropolitana, a la reducción de su papel en la predisposición de las estructuras inmobiliarias, a las que parecía inevitablemente abocado el turismo masivo (tal es la historia de los años setenta). Ya no parece suficiente, como no lo sea con una perspectiva de breve plazo, afrontar la crisis con la acentuación de los caracteres del modelo precedente. Configuraría esto una cualificación de la oferta paralela a la continua complicación tecnológica de los productos, en un cuadro de constante referencia en lo que atañe a las necesidades y a las motivaciones turísticas: las que van ligadas a la recuperación de la capacidad de inserción del individuo en las estructuras de la producción y de la vida cotidiana.

Pero ya en otra parte hemos podido ver cómo estas estructuras no están en condiciones de suministrar orientaciones valiosas, fuertes y unívocas a los individuos, inmersos en la compleja sociedad posindustrial.

La recuperación de la capacidad de atracción centrada en los símbolos de la tecnología, o incluso en un continuo deslizamiento hacia adelante de las fronteras tecnológicas de la diversión (discotecas, videojuegos, parques temáticos artificiales, simulación comunicativa y emocional, etc.), se manifiesta como operación posible no sólo frente a una particular porción de mercado, la representada por quienes, en la vida diaria, aún no saben abrirse paso entre los riesgos y las desilusiones de una elevada contingencia y, por tanto, entre los riesgos conectados con la adecuada valoración de las diferencias individuales.

La solicitud más refinada planteada por este tipo de usuarios puede proporcionar ulteriores recursos y «máscaras de oxígeno» a las economías turísticas en crisis, pero no parece que vaya a ser resolutive a largo plazo, demorando temporalmente la necesidad de elegir otras vías.

Hay una segunda línea de respuesta a la crisis, y que consiste en el cambio del modelo de usuario asumido como referencia, y que sigue y motiva la manifestación de las necesidades y de las motivaciones emergentes en la sociedad compleja. El nuevo modelo implica la ruptura con el viejo, la superación de una oferta centrada en los contenidos particularmente cargados de un valor simbólico «mágico» (el modelo de las cuatro «eses», por ejemplo: *sun* [sol], *see* [ver], *sand* [playa], *sex* [sexo]), y se basa en la apertura de una esfera de emprendimiento, con fuerte contenido profesional, superordenada respecto a la actividad receptiva, centrada en la producción de la posibilidad de un uso diferenciado de los recursos. Ya no se trata de ofrecer una cosa en lugar de otra, sino de ofrecer la posibilidad de hacer una cosa en lugar de otra, donde la elección es remitida, cada vez más, por el productor hacia el usuario. Se trata, precisamente, de privilegiar la producción de informaciones, de formas de comunicación, de momentos de percepción y de contacto con los recursos, de sedes de mediación cultural y organizativa capaces de hacer salir al usuario de las ciegas paredes ofrecidas por un «paquete» y de auparlo a un «pedestal» desde el que cada cosa vista y/o experimentada remita a otras cosas y a otras y más amplias posibilidades de elección entre las cosas mismas. En otras palabras, se trata de elaborar «lenguajes» utilizables por el usuario para que desarrolle «discursos» autónomos, cuyas bases, en vez de cerrar progresivamente el horizonte, como en un videojuego, lo abren y expanden mediante el acceso a nuevos sistemas de relación.

El énfasis se aleja entonces de las tecnologías implícitas en el

producto final, ya sea una discoteca o un parque acuático, para acercarse a las tecnologías de acceso a los recursos, ya sean estos productos terminados o, más frecuentemente, «semielaborados» y «materias primas» ofrecidas al turismo por el ambiente y por las relaciones sociales locales. La nueva frontera de la actividad empresarial sale del espacio delimitado del «área turística», sede específica de un mito ahora enrarecido, como sale del ámbito económico de la empresa receptiva. Ella se inclina cada vez más hacia la dimensión del servicio profesional puro, hacia las estructuras organizadas precisamente para generar facilidades y soportes técnicos para el uso de lugares, símbolos, encuentros, recursos diversificados y siempre nuevos, doquiera que se presenten o independientemente del lugar donde se produzcan: organizadas, una vez más, para hacer que «afloren» los recursos, sobre todo los culturales, poniéndolos en contacto con una demanda en evolución.

El nuevo mercado es el campo de la continua descomposición y recomposición de la oferta o, mejor, del suministro de elementos que el usuario puede componer o descomponer, en el ámbito de amplias áreas regionales (ya no las locales o las restringidas áreas predestinadas). Y es el campo de las respuestas suministradas en «tiempo real» respecto a las manifestaciones de la demanda, cada vez menos habituada a planificar, a prenotar, a adquirir «paquetes» fijos, pero también crecientemente ávida de información sobre posibilidades y de nuevas posibilidades de experimentación⁴.

Con la crisis de imagen y de función de la localidad turística conecta, paradójicamente, la valoración de las comunidades locales, como sedes de elaboración de una cultura distinta o, al menos, parcialmente autónoma y, por tanto, como potenciales términos de comparación —y de competencia— en el desarrollo de las vías de diferenciación del individuo contemporáneo. La comunidad local ya no es solamente sede comunicativa, subordinada las más de las veces, de las actividades receptoras y de los servicios, sino sujeto que

⁴ Se pregunta P. Guidicini (en «Il sociale nel turismo, in Regione Veneto», pp. 13-19 de la obra a su cuidado, *Un turismo nuovo per una società nuova*, Tassotti, Bassano, 1973) a este propósito, «si resulta posible reimaginar el territorio y su organización según parámetros nuevos, rompiendo las tendencias masificadoras, a favor de una compleja y orgánica interacción de grupos sociales, sin que se les convierta en directamente participantes y, al mismo tiempo, en los suministradores particulares». Es preciso pedir, concluye, «la autogestión del tiempo libre y del turismo por parte de los individuos, en el cuadro de una pluralidad de grupos, de iniciativas, de actividad» (p. 19).

interviene directamente en la definición de la vacación, suministrándole a ésta oportunidades y significados originales, auténticas claves interpretativas de la realidad ambiental.

Así como los turistas cesan de exorcizar sus pertenencias ordinarias, también los hospederos están llamados a intervenir en la relación, en condiciones de continuidad con su propio mundo, valorando experiencias y sistemas de relación de los que habían sido alejados por el modelo precedente. La dilatación de la oportunidad de elegir del usuario repercute así, tendencialmente, en la valoración de los rasgos originales de las localidades visitadas, de las habilidades allí acendradas, de la específica acumulación de respuestas ante los desafíos ambientales y sociales.

Si la inclusión en el espacio metropolitano había amenazado seriamente la autonomía emprendedora y cultural de las áreas turísticas, el actual proceso de diferenciación del uso abre nuevos espacios para los empresarios locales, precisamente porque acentúa la demanda de mediaciones culturales a la que ella particularmente (y no los grandes operadores turísticos) están en condiciones de responder, debido a la elasticidad frente a las variaciones en el tiempo y para la adherencia a la variedad de las situaciones territoriales.

La comunidad local está llamada a salir del ámbito restringido de la pura producción de bienes y servicios turísticos, debido a las condiciones de subordinación a las que tendía a reducirla la división metropolitana del trabajo, para entrar como autónoma en las esferas superordenadas de la organización turística, de la información, de la comunicación, de la promoción y de la comercialización.

Y es así por cuanto que los elementos de la cultura local ya no deben ser considerados como residuos de órdenes sociales obsoletos, para su usufructo según los valores y las normas unificantes de la sociedad industrial, que los reabsorbe como objetos de consumo. Por el contrario, se convierten en puertas de acceso hacia nuevas posibilidades de vida y de relación, hacia nuevos trayectos que se han de compartir con los protagonistas de la cultura local, a la búsqueda de una eficaz continuidad entre la realidad intersticial de la vida cotidiana de los usuarios y la dimensión intersticial y/o marginal de las áreas que eludieron, en todo o en parte, los procesos de racionalización y de homogeneidad de la sociedad industrial.

De modo que resulta turísticamente competitiva toda localidad, toda comunidad y toda cultura que sepa ofrecer ejemplos, estímulos, recorridos de diversificación (nunca más la homologación y con-fusión en la masa), para interpretar y seleccionar las posibilida-

des de experiencia y de vida, de relación con el ambiente y de relación intersubjetiva.

La atracción, la fascinación y la «magia» se desplazan de la cantidad de personas que hacen la misma cosa hacia la posibilidad de que cada persona realice cosas diversas. Y este desplazamiento define la dirección estratégica en la que está llamada a basarse la empresa turística. La nueva imagen territorial del turismo y de la vacación ya no puede permanecer ligada a los «centros» tradicionales, ni a las áreas homogéneas basadas en la eficiencia de los servicios receptores que constituyen otros tantos símbolos de la pertenencia social. Esta se dilata sobre todo hacia amplias regiones, diversificadas y multivalentes, organizadas de acuerdo con una jerarquía de los polos de servicios, integrada, aunque flexible y abierta, rica en canales de comunicación interna, pero sobre todo en «sensores» difundidos en la realidad local (para hacer perceptibles los recursos y los motivos de potencial atracción) y de «terminales» interactivas en el mundo del uso (por estimular y recibir estímulos en un modelo nunca definido rígidamente).

El servicio que tiende a poner a disposición del usuario una creciente gama de posibilidades de acción se configura necesariamente como una red que coliga a empresarios —ya no solamente homogéneos, como en los años setenta— para resistir los embates a los que eran sometidos por las grandes empresas (cooperación entre los hoteleros para las compras colectivas, para la promoción y comercialización colectiva, para la común dotación de infraestructura o de servicios costosos).

El reto ya no procede sólo de la competencia del gran capital, con sus «cadenas» y sus «pueblos». El reto lo constituye también, y sobre todo, una demanda cualitativamente distinta y, para responder a ella, tiene más bazas en la mano la pequeña y mediana empresa que la grande, dada la elasticidad que las caracteriza.

Sin embargo, la respuesta ya no la podrá dar directamente la empresa receptiva, sino las redes complejas de oferta que se desarrollarán en un nivel subordinado respecto a ella, y que recogerán mediante un sistema atento de terminales, recursos, productos y servicios diversos y originales.

Las localidades turísticas del futuro serán no tanto meras áreas separadas y doradas en su interior, sino más bien centros de organización del territorio, nudos entre redes de comunicación a través de las cuales, y a varios niveles, cada componente social y empresarial podrá expresar sus recursos. La comunidad local está llamada

a ataviarse como sujeto, a recuperar y valorar las características culturales propias, y a conseguir que resulten permeables a un uso turístico que, hoy, más que nunca, está orientado hacia la autenticidad.

En otras palabras, la pequeña empresa se salva y se valora, e incluso se regenera bajo otras formas, precisamente allí donde la comunidad local vuelve a reforzarse, disfrutando adecuadamente las nuevas tecnologías, y dejando espacios a aquellas fuerzas intelectuales que, como nuevos pioneros, no están vinculadas con lastres inmobiliarios, sino que disponen de capacidad profesional y de exigencias existenciales para recorrer tal camino.

Resumen. La crisis de los modelos de turismo que se consolidaron a partir de la segunda mitad de este siglo afecta a la oferta y a la demanda. El modelo ofrecido por el turismo antiguo, el turismo de masas, se realiza en lugares «sagrados» donde el individuo se funde en la masa y se anula la capacidad de comunicación con la población del lugar, que, a su vez, está separada de sus ámbitos de participación afectiva. Este modelo tiende a dejar paso a otra modalidad que ofrezca posibilidades de elección que permitan recuperar la autonomía personal y la identidad cultural, nuevas formas de relación con el territorio y con el mercado, donde no importa tanto dónde se va sino qué se hace y cómo se hace, no la cantidad de personas que hacen la misma cosa sino la posibilidad de que cada persona haga cosas diversas.

La pequeña y mediana empresa turística, dada su flexibilidad, puede atender esta demanda, cualitativamente distinta, de un uso turístico que se orienta hacia la autenticidad.

Abstract. *The crisis in the tourism models which were consolidated as of the second half of the century affects supply and demand. What is called old tourism—that is, mass tourism—takes place in «sacred» areas where the individual melts into the conglomerate. His or her possibilities of communication with the local population disappear and, at the same time, there is separation from circles of affective participation. This model is tending to give way to another formula which offers possibilities of choice allowing for a recovery of personal autonomy and cultural identity, new relationships with the territory in question and with the market. The importance is not in where one goes, but in what one does there and how he does it. It is not so much the quantity of people doing the same thing as the possibility for each person to do different things.*

Given their flexibility, the small or medium-sized tourist enterprise can deal with this—qualitatively different—demand for tourist practice oriented toward authenticity.

Dinámica regional y reestructuración productiva

Antonio Vázquez Barquero *

1. Introducción

Durante décadas una de las principales preocupaciones de la economía regional fue analizar los factores que explican la distribución desigual de la actividad productiva en el territorio y las diferencias espaciales de renta y bienestar social. Para algunos, la explicación se reducía al funcionamiento desigual de los mercados de productos y de factores. Para otros, los desequilibrios se debían a la dinámica del sistema productivo e, incluso, al propio funcionamiento del sistema capitalista.

En la última década, la problemática de la economía regional ha variado. La cuestión central ha pasado a ser la explicación de por qué todo tipo de territorios, tanto las regiones de industrialización antigua como las regiones de débil industrialización o las regiones agrícolas, soportan fuertes transformaciones productivas. El interés se centra, así, en conocer cuáles son los procesos que han originado los problemas por los que atraviesan todas las regiones y cuáles son los factores que hacen que se presenten de forma diferenciada en cada territorio.

Por lo tanto, se trata de responder a preguntas como las siguientes: ¿Cuáles son los cambios que se están produciendo en los sistemas productivos locales/regionales? ¿La reestructuración productiva

El autor agradece los comentarios y sugerencias de los profesores Bockema, Hudson y Hebbler a un borrador anterior.

* Antonio Vázquez Barquero es profesor de Economía Regional de la Universidad Autónoma de Madrid.

está relacionada con el desarrollo regional? ¿Cuáles son las posibilidades de cada territorio para producir bienes y servicios, nuevos o diferenciados, que tengan salida en los mercados? ¿Cuál será la duración del ajuste productivo en cada territorio? ¿Qué tipo de estrategias y de medidas serían las más adecuadas para superar los problemas regionales actuales?

En los últimos años se ha hecho un gran esfuerzo en conceptualizar los hechos y los procesos territoriales y se ha mejorado en la comprensión de las tendencias generales del cambio de la geografía regional de las economías avanzadas. Sin embargo, el mismo proceso puede tomar formas diferentes y variar según las características productivas de cada localidad. Por ello, dada la variedad de circunstancias y condiciones que caracterizan a las economías avanzadas, es improbable que las interpretaciones teóricas de su problemática regional puedan utilizarse con éxito para explicar los hechos y los procesos, más bien diferentes, que caracterizan a las regiones de los países recientemente industrializados.

Este artículo discute algunas de las tesis de la teoría de la reestructuración regional sobre la dinámica espacial y mantiene que sus análisis y conclusiones no se pueden trasladar libremente de un contexto histórico/espacial a otro.

Se sugiere que lo más adecuado para explicar la problemática actual sería utilizar una teoría de la dinámica territorial, que tuviera en cuenta la complejidad de los procesos de transformación espacial y productiva en cada contexto y que incluyera las características funcionales y territoriales de los procesos económicos, sociales, políticos e institucionales.

En primer lugar, se presentan algunas proposiciones de la teoría de la reestructuración regional. Después, se discuten si sus tesis son adecuadas para explicar los cambios regionales que se están produciendo en la periferia europea. En la última parte del artículo se aplica la noción de localidad al concepto de desarrollo regional y se proponen los rasgos generales de una interpretación de la dinámica regional en países recientemente industrializados. Se finaliza el artículo, haciendo algunos comentarios sobre las diferencias que existen entre la teoría de la reestructuración regional y la teoría de la dinámica territorial, en el contexto de los países recientemente industrializados.

2. La teoría de la reestructuración regional

Una aportación importante del pensamiento estructuralista (Lasuén, 1986; Lipietz, 1986; Sayer, 1986, y Hudson, 1987a) en los años ochenta ha sido la revisión de la interpretación ortodoxa del modelo centro-periferia y de la tesis de F. Froebel y otros (1980) de la Nueva División Internacional del Trabajo. La visión estructuralista de la reestructuración productiva y regional ha recibido gran atención, debido a su capacidad para interpretar los problemas regionales, sobre todo en las economías avanzadas.

La literatura sobre la División Internacional del Trabajo define la reestructuración productiva, como un proceso de ajuste de la economía espacial e industrial en la etapa de crisis del ciclo económico. Massey (1983) cualifica el concepto de reestructuración industrial al definirlo como «uno de los mecanismos mediante los que la estructura social se adapta, las relaciones sociales cambian y las bases de la acción política se definen o reconstruyen». Podría añadirse que sus efectos son un aumento de la productividad y de la tasa de beneficio, y, a corto plazo, la reducción del empleo (Camagni, 1986).

La reestructuración industrial y regional habría estado condicionada por los cambios en la organización de la producción, por los efectos de la innovación tecnológica sobre el sistema de transportes y comunicaciones, que minimiza la distancia y reduce la fricción espacial, por la introducción de nuevas tecnologías de producto y de proceso y la transformación de los mercados de trabajo (Bradbury, 1985).

Algunos autores consideran que el proceso de desindustrialización ha sido uno de los factores que ha originado la reestructuración regional. La crisis económica de los años setenta «ha forzado a los capitalistas a desinvertir significativamente en sectores económicos muy concretos y en las áreas dominadas por esos sectores» (Frey, 1987, p. 241). En este contexto la introducción de nuevas tecnologías habría permitido a las empresas innovadoras mejorar su nivel y tasa de beneficios a través de algunos de los siguientes mecanismos: cambios en la organización de la empresa; diseño de una estrategia de localización de las plantas que les permitiera beneficiarse de las diferencias territoriales de los mercados de trabajo; diferenciación de la producción y/o lanzamiento de nuevos productos, que favorecieran el mantenimiento o la ampliación de la participación en los mercados de productos.

La teoría estructuralista de la localización (Massey y Meegan,

1982; Bluestone y Harrison, 1982) trata de explicar la desindustrialización en las regiones y ciudades de vieja industrialización y, de esta forma, interpreta el problema de la dinámica del sistema capitalista y su manifestación espacial. Las empresas reaccionan ante el aumento de la competencia en los mercados y la necesidad de mantener (o aumentar) la tasa de beneficios y tratan de ajustarse a los cambios que aparecen en su entorno económico. La racionalización y reorganización de la producción que las empresas se ven obligadas a introducir serían la causa inmediata de la reducción del empleo (Markussen, 1985).

Las empresas multiplanta han podido cambiar y reconducir la estrategia de producción y localización gracias a las transformaciones de su organización interna y la reducción de los costes de transporte y comunicaciones. Mediante la descentralización productiva y funcional las empresas han podido utilizar la mano de obra más barata y menos conflictiva de la periferia, evitar las deseconomías de aglomeración y beneficiarse de las diferencias espaciales de costes.

Para la teoría estructuralista de la localización, la innovación tecnológica constituye una variable estratégica. El aumento de la competencia de las regiones con costes menores y la caída de la tasa de expansión de los mercados han inducido a las empresas a adoptar nuevas tecnologías en los métodos de producción y en los sistemas de organización interna. Han podido definir, así, una estrategia espacial que les ha permitido explotar las diferencias espaciales en el coste de los factores. La nueva forma de organización de las empresas multiplanta y las características locales de los mercados de trabajo han sido algunos de los factores que han condicionado la elección de tecnología (Vázquez, 1985).

Como resumen Scott y Storper (1986a, p. XIX) «los diferentes procesos de reestructuración organizativa, técnica y financiera crearon condiciones para que aumentaran las tendencias a la disposición locacional de las industrias desde los complejos centralizados». La difusión industrial podría explicarse, entre otras causas, por la transformación de la organización empresarial (y la integración de las empresas en la división nacional/internacional del trabajo), la introducción de nuevas tecnologías (de comunicación, productos y procesos) y el uso de la fuerza de trabajo más barata y menos conflictiva de las regiones periféricas (Clark y otros, 1986).

La teoría estructuralista de la localización propone un nuevo modelo espacial. Las empresas multiplanta tenderían a localizar su actividad productiva y/o a subcontratar parte del proceso productivo

en las regiones con un nivel intermedio o bajo de industrialización, en las áreas metropolitanas de segundo orden y en las pequeñas ciudades. Sin embargo, sería en los núcleos principales de localización, donde se situarían las actividades de dirección, decisión y control, los centros tecnológicos y, en general, las funciones más cualificadas de las empresas.

Markussen y otros (1986) señalan que la teoría estructuralista de la localización no proporciona una interpretación del proceso de creación de empleo en las industrias nuevas. Sugieren que la teoría de Birch (1979) sobre el nacimiento y desaparición de empresas, podría aceptarse como una buena descripción de este proceso, pero amplían el análisis y proponen utilizar la teoría del ciclo del producto (Vernon, 1966) y la teoría del ciclo del beneficio para explicar las causas de la creación de empleo y el proceso de difusión industrial.

Markussen argumenta que el ciclo del producto es, en última instancia, un ciclo del beneficio. Las empresas de todas las industrias atraviesan por un ciclo evolutivo en el que se pueden identificar las fases de juventud, madurez y vejez y la fuerza motriz de este proceso sería la innovación tecnológica. Las empresas y las industrias pasan de una etapa a otra, de tal forma que, progresivamente, se van alterando los indicadores de actividad como la tasa de crecimiento, la rentabilidad, la composición del empleo, el poder de mercado y el modelo de localización. El cambio de la estrategia empresarial «las conduce, primero, a concentrarse, y después, a dispersarse, a medida que la reducción de costes desplaza a los factores de aglomeración en el cálculo locacional» (Markussen y otros, 1986, p. 137).

En este proceso pueden identificarse cuatro etapas: en la etapa innovadora, el diseño y la comercialización de nuevos productos son la tarea principal de la industria; en la segunda fase, la producción en masa y la penetración de los mercados constituyen la preocupación principal de las empresas; en la fase de saturación de los mercados, las empresas se presentan con una doble alternativa, o bien producen bienes más baratos que los de sus rivales y compiten en precios o bien dan preferencia a la diferenciación de la producción y a la gestión de los mercados de productos y factores (principalmente, de trabajo); por último, en la cuarta fase, cuando aumenta la competencia y la tasa de beneficios desciende por debajo del nivel que se considera aceptable, se acomete la racionalización de la empresa y se emprende la estrategia de diversificación de la producción y/o la relocalización.

A medida que la actividad productiva se desarrolla siguiendo este ciclo, cambia el entorno óptimo de la producción y, por lo tanto, la localización preferente. En la primera fase, tiende a reforzarse la concentración de la producción en los centros antiguos o accidentales. Durante las fases de penetración y saturación de los mercados, comienza y se acelera la difusión y descentralización de la producción a escala interregional (e internacional), buscando localizaciones más baratas. Durante la etapa de racionalización, las industrias tienden a reconcentrar la producción en unas pocas localizaciones, frecuentemente en las regiones en las que la industria se ha dispersado recientemente. Este modelo de difusión de la actividad productiva, de carácter más bien jerárquico, estaría liderado por las empresas multiplanta.

En resumen, la reestructuración y el ajuste industrial podría considerarse como uno de los factores explicativos de la dinámica regional de los últimos años. Pero, como señalan muchos de los autores que se ocupan de los problemas de los países desarrollados, el proceso de reestructuración productiva está ligado al papel que juegan los servicios modernos en la reorganización de los sistemas productivos nacionales y a la disminución de la producción de bienes intensivos en trabajo (Noyelle y Stanback, 1984; Vázquez, 1984).

En las economías avanzadas (y, para muchos autores, en las economías de reciente industrialización), la industria manufacturera ha dejado de ser el sector propulsor del cambio estructural. La desindustrialización ha producido transformaciones irreversibles en las economías industrializadas, ya que el aumento de la competencia y los cambios de la demanda han alterado y ampliado la división internacional del trabajo. Por otro lado, la expansión y diferenciación de los servicios está favoreciendo el ajuste productivo. Así, en el futuro, las actividades de servicios están llamadas a liderar el proceso de crecimiento y cambio estructural económico, tal como ya está ocurriendo en la actualidad.

Rowthorn (1986) sugiere que la teoría de la madurez es una interpretación adecuada de este proceso de cambio estructural y crecimiento económico en las economías avanzadas y que, en realidad, podría aceptarse que es una tesis que explica correctamente la historia reciente de las economías europeas, incluida la periferia de Europa.

La tesis central de esta teoría indica que el desarrollo de una economía llega a su fase de madurez cuando se terciariza, la ocupación crece en los servicios y la participación del empleo total co-

mienza a disminuir. El aumento de la participación del empleo en los servicios no se podría hacer a costa del empleo agrícola, que habría alcanzado niveles absolutos y relativos muy bajos. De ahí que la desindustrialización (caída del empleo en el sector industrial) sea una condición necesaria para que aumenten las actividades de servicios.

Según esta interpretación, en los países recientemente industrializados, se estaría produciendo un proceso de reestructuración espacial análogo al de las economías avanzadas. La periferia territorial se estaría transformando y adaptando a la nueva división interregional del trabajo, mediante la concentración de las actividades modernas de los servicios (principalmente, de los servicios a las empresas) en las áreas metropolitanas (y regiones desarrolladas) y la difusión de actividades manufactureras hacia las ciudades medias (y regiones menos industrializadas).

Como señala Frey (1987), «no todas las grandes áreas metropolitanas, sin embargo, van a convertirse en centros de terciario avanzado». Noyelle y Stanback (1984) proponen una tipología funcional de las áreas metropolitanas y centros urbanos, que puede adaptarse para explicar las transformaciones productivas y espaciales en los países recientemente industrializados. Después de hacer las adaptaciones convenientes, se podrían diferenciar entre Centros de Servicios Diversificados (nacionales y regionales), Centros de Servicios Especializados y Centros Subordinados (de producción u orientados al consumo). Es posible, también, identificar las nuevas relaciones de jerarquía urbana y las funciones que cada uno de estos centros están incorporando durante el proceso de reestructuración productiva.

3. Las transformaciones espaciales en la periferia europea

Algunos indicadores muestran que la teoría de la reestructuración regional podría explicar la dinámica regional en países recientemente industrializados como los del sur de Europa, en los que se estaría produciendo un proceso de polarización del crecimiento análogo al de las economías avanzadas. Esta conclusión es, en realidad, discutible, ya que la teoría de la reestructuración regional se basa en la teoría estructuralista de la localización y en la teoría de la madurez,

que no parece que sean las más adecuadas para interpretar las transformaciones regionales en curso en las economías de reciente industrialización.

Es un hecho aceptado que en este tipo de países se ha producido en las últimas décadas un proceso de difusión industrial de importante magnitud. En España (Cuadrado, 1988) las regiones de vieja industrialización, como el País Vasco y Asturias, atraviesan un proceso de desindustrialización progresiva, mientras que regiones de industrialización reciente, como Valencia, Navarra y el Valle del Ebro, reestructuran eficazmente su sistema productivo y las áreas metropolitanas más dinámicas (Madrid y Barcelona) aumentan las actividades terciarias modernas.

Como acabamos de ver, la reestructuración espacial estaría determinada por un continuo incremento de las actividades de servicios modernos y su concentración en las áreas metropolitanas más avanzadas. La información disponible muestra que en las dos últimas décadas las actividades de servicios han aumentado sensiblemente en la periferia europea. En España, por ejemplo, la ocupación en los servicios que representaba el 28,8 % del empleo total en 1966, aumentó al 38,5 % en 1973 y al 50,8 % en 1985. Esto ha hecho pensar a algunos que el proceso de terciarización de las economías recientemente industrializadas se ha producido ya.

Las nuevas actividades de servicios se localizan preferentemente en las áreas metropolitanas. En España, los niveles de concentración son elevados en las actividades de estudios de mercado (el 76 % del empleo en empresas que realizaban estas actividades a principios de los años ochenta se concentraba en Madrid y Barcelona), de publicidad (61 %) y de asesoría técnica (50 %). Además los servicios de dirección (y tecnológicos) de las empresas multiplanta, las oficinas principales de las empresas multinacionales y del sistema bancario prefieren beneficiarse de las economías de aglomeración de las áreas metropolitanas. Así, por ejemplo, el 76 % de las oficinas centrales de las 250 empresas más grandes se localizan en Madrid y Cataluña. De esta forma los centros de decisión y control del sistema económico continúan concentrándose y centralizándose.

Pero, la aplicación de la visión estructuralista para entender los procesos de localización industrial en economías de desarrollo tardío puede dar lugar a una interpretación defectuosa de la realidad (Vázquez, 1988b).

En primer lugar, la visión estructuralista tiende a interpretar la difusión industrial en términos de las estrategias de descentralización

productiva y funcional de las grandes empresas multiplanta. Pero, en las economías de desarrollo tardío, las decisiones de inversión y localización las toman, sobre todo, las pequeñas empresas locales de una sola planta.

La investigación del ITUR (Instituto del Territorio y Urbanismo) (1988) sobre las pautas de localización territorial de las empresas industriales en España muestra que el 76 % de los establecimientos creados durante 1981/1982, e investigados en 1985, corresponden a empresas de una sola planta y el 24 % pertenecen a empresas multiplanta. Por otro lado, las plantas son de pequeña dimensión: el 87 % de los establecimientos tienen entre seis y 50 trabajadores; el 11 % entre 51 y 500 trabajadores y el 1 % tiene más de 500 trabajadores.

Las pequeñas empresas locales de una sola planta muestran una racionalidad de localización diferente a la de las grandes empresas multiplanta. Frecuentemente, tienden a adoptar una estrategia conservadora en sus decisiones de localización, en la que los factores personales son determinantes. Suelen elegir una localización familiar que reduzca las incertidumbres y los riesgos y que permita resolver problemas concretos como la necesidad de suelo urbanizado. Esto explicaría por qué en la investigación del ITUR los empresarios entrevistados han considerado como un factor de localización importante la cercanía de la planta a la residencia del empresario.

Kamann (1986) explica que las pequeñas y medianas empresas tendrían, en todo caso, un comportamiento muy especial en su localización. Aunque estuvieran dispuestas a reemplazar producciones propias por proveedores especializados, difícilmente cambiarían sus métodos de trabajo introduciendo el modelo de organización del trabajo de Taylor, a no ser que el volumen de producción hubiera superado un cierto nivel. La teoría de Thomsom («*filtering down theory*») tendría una mejor capacidad para describir el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas. Cuando la producción madura y/o las empresas crecen, se necesita más espacio para la producción y las empresas se irán moviendo («*will filtering down*») hacia un área cercana, normalmente al polígono industrial más próximo, el que está «a la vuelta de la esquina».

Además, en países como España e Italia, la difusión no obedece sólo al impacto de los procesos de descentralización funcional y productiva, o al fenómeno difusor que explica el modelo tradicional de concentración/difusión. Por el contrario, parte de la industria local, en áreas urbanas y rurales, se origina como consecuencia de

la movilidad de los recursos locales de acuerdo con el modelo de industrialización difusa (Fua, 1988; Vázquez, 1988a).

Si la industrialización local se acepta como un componente de la estrategia de desarrollo de las economías recientemente industrializadas, debería de considerarse la difusión industrial como un proceso más complejo que el analizado por la teoría estructuralista. Por ello, entre los factores que explican las inversiones y la localización deberían introducirse también aspectos económicos, sociales, culturales e institucionales.

Por otro lado, la visión estructuralista de la teoría de la localización industrial, utiliza demasiado mecánicamente los conceptos de centro y periferia, cuando argumenta sobre los efectos difusores de la innovación tecnológica (Aydalot, 1986). En su razonamiento se refleja la aceptación acrítica de la teoría del ciclo del producto, que ha demostrado una baja capacidad explicativa del proceso de reestructuración productiva en las economías de industrialización reciente, como ha señalado Kamann al analizar la experiencia de la República de Irlanda.

Las regiones desarrolladas y las áreas metropolitanas de los países de desarrollo tardío, no son, en general, centros creadores de tecnología, por lo que difícilmente puede aceptarse que las empresas líderes se vean inducidas a lanzar procesos de descentralización funcional y productiva con la misma fuerza que lo hacen las empresas multiplanta de las economías avanzadas. Esto se debería no tanto a los menores niveles de competitividad entre las grandes empresas como a que la capacidad de crear nueva tecnología es, de hecho, limitada. De otra parte, las regiones periféricas podrían relacionarse directamente con los nuevos centros (empresas) a escala mundial, sobre todo cuando la innovación tecnológica ha hecho que la distancia no sea, ya, un factor restrictivo, insuperable, de la difusión tecnológica.

Las empresas multinacionales pueden localizar sus plantas en las áreas no metropolitanas y menos avanzadas. Además, las empresas locales pueden adquirir la tecnología directamente en las regiones innovadoras, sin tener que recurrir a los centros nacionales que, tradicionalmente, han actuado como intermediarios en la adopción y adaptación de tecnología.

Por otro lado, si se acepta la tesis de que la imitación puede considerarse como una fuerza motora de los procesos de reestructuración productiva, la tesis estructuralista perdería parte de su lógica explicativa. Los productos locales no tienen por qué ser, necesi-

sariamente, productos creados en los centros nacionales, ni incluso en las regiones innovadoras internacionales. Pueden ser productos imitados y adaptados por las empresas locales más dinámicas, (como sucede en España en los casos de las empresas que producen moda, máquinas, herramientas o electrónica) y, ocasionalmente, creados en los centros I + D (como ocurre con algunos productos diseñados en IKERLAN).

La aproximación estructuralista entiende la innovación desde la óptica funcional. Considera tan sólo los procesos y/o los productos que han creado las grandes empresas y/o los grandes centros de investigación públicos, y que se han adoptado en las áreas metropolitanas. Pero esta forma de adopción de tecnología no tiene por qué tener buenos resultados en las economías locales en donde, sin embargo, pueden tener mayor éxito otras formas de cambio tecnológico. Por ello, Aydalot (1986) sugiere usar una visión territorial de la innovación, que sea capaz de captar las potencialidades locales de ajuste.

El cambio tecnológico debería enmarcarse dentro de la lógica del desarrollo y entenderse como la creación de un ambiente local para responder a la solución de los problemas locales mediante la utilización de la experiencia técnica local. En este sentido, la adaptación de tecnología a las necesidades de las empresas locales sería un medio para favorecer la transformación productiva. Y, de hecho, éste es un fenómeno frecuente en las economías del sur de Europa.

Por último, puede cuestionarse la hipótesis de la visión estructuralista de que las diferencias territoriales de salarios y la baja competitividad en el mercado de trabajo son, en realidad, un factor estratégico en la decisión sobre la localización de nuevas plantas en una localidad. Al menos en el caso de las plantas instaladas en España a principios de los años ochenta, parece que las condiciones del mercado de trabajo no han sido un factor que haya condicionado significativamente las decisiones de inversión y localización de los empresarios.

Kamann (1986) argumenta que las diferencias territoriales de salarios no suelen ser elevadas en la mayor parte de los países europeos, debido a la existencia de convenios colectivos nacionales, que afectan, sobre todo, a las empresas multiplanta. Por ello, sería poco relevante para las pequeñas empresas europeas deslocalizar algunas partes del proceso productivo y localizarlas en áreas con costes más baratos del factor trabajo. Esta argumentación es coherente con los

resultados de la investigación del ITUR (1988) en la que los empresarios conceden poca relevancia al factor empleo.

Los empresarios conocen la importancia que tiene la conflictividad de los mercados de trabajo para la localización de una nueva planta. Pero, en el momento de tomar la decisión éste puede no ser el problema a resolver. En España, durante los años ochenta las altas tasas de paro (20 % en 1987) y las políticas macroeconómicas restrictivas habrían horadado la capacidad de presión de los sindicatos; y, además, las características institucionales, sociales y culturales de los mercados locales de trabajo permiten unas relaciones industriales con baja conflictividad, sobre todo, en las áreas no metropolitanas.

¿Podría la teoría de la madurez explicar el proceso de terciarización de las economías recientemente industrializadas, tal como sugiere Rowthorn?

Quizá, esta interpretación sea relevante para explicar la historia reciente de los países de industrialización antigua cuya estructura del empleo se transformó radial y progresivamente en los últimos treinta años. En el Reino Unido la participación de la industria en el empleo total pasó del 46,3 % en 1966, al 42,6 % en 1973 y al 35,7 % en 1981, mientras que la ocupación en los servicios aumentaba paralelamente (50,1 %, 54,5 % y 61,7 %, respectivamente).

Sin embargo, la aplicación de este modelo a economías de industrialización reciente se enfrenta con limitaciones importantes. Ante todo, es difícil argumentar que en las economías periféricas de Europa las necesidades de la terciarización del sistema productivo y la reducida población agraria hayan forzado el proceso de desindustrialización. La economía española, por ejemplo, continúa teniendo un volumen de ocupación en el sector agrario absoluta y relativamente alto (15,6 % de la población total ocupada a finales de 1986, frente al 5,4 % de 1955 o al 2,6 % de 1981 del Reino Unido).

Además, a diferencia del Reino Unido, el proceso de desindustrialización de estos países no puede vincularse al hecho de que la especialización internacional de las economías se haya transformado pasando de tener un fuerte mercado de productos manufactureros a especializarse en la venta de servicios financieros a las empresas. Por ejemplo, España no ha tenido aún una especialización comercial relevante en bienes manufactureros y, en todo caso, su balanza comercial de productos industriales ha tenido un déficit crónico. Las empresas españolas no se han multinacionalizado y su sistema bancario y financiero es débil y está poco internacionalizado.

Sin embargo, a diferencia de los países de industrialización an-

tigua, el proceso de crecimiento y cambio estructural se ha visto directamente condicionado por el aumento de la exportación de Servicios Turísticos al resto del mundo. Esta especialización internacional de las economías del sur de Europa ha tenido un impacto menor (no bien conocido) en el proceso de desindustrialización de la última década. Pero los servicios al consumo no tienen siempre el carácter innovador y dinamizador que caracteriza a los servicios a la producción.

Finalmente, el aumento del empleo en las actividades de servicios se ha producido con un cambio en las pautas del modelo de distribución territorial. Sigue existiendo concentración territorial y jerarquización en los servicios. Pero la tendencia del sistema es hacia una mayor difusión, aunque se desconoce el impacto futuro de las variables externas y de la política de la Administración central (y, en cierta medida, de las regiones) que tienen un marcado carácter concentrador y jerárquico (Vázquez y López, 1989, y Dematteis, 1985).

El efecto territorial de las fuerzas difusoras y concentradoras parece apuntar a definir nuevas áreas de servicios. Las ciudades y las regiones han comenzado a especializarse en nuevos servicios de tal forma que tienden a formarse universos distintos de especialización territorial y, en consecuencia, diferentes jerarquías de redes de servicios, como señala Roma (1987) al analizar las nuevas pautas de urbanización en Italia.

Fua (1986, p. 28) insiste en el razonamiento de Dematties indicando que en Italia se está produciendo un cambio cualitativo de la red urbana. En todo el norte y centro se atraviesa por un período de evolución del sistema tradicional, en el que las funciones de servicios se distribuían jerárquicamente entre las ciudades, a otro menos jerarquizado. Gran parte de las funciones se distribuyen entre ciudades de menor rango que tienden a especializarse en servicios diferenciados y modernos.

Esta interpretación podría explicarse como consecuencia de los fenómenos que se están produciendo en la actualidad: la revalorización de la jerarquía de algunas ciudades intermedias, capitales de provincia e, incluso, de ciertas pequeñas ciudades con especializaciones derivadas de su posición territorial; el aumento, por otro lado, de la jerarquía selectiva de algunas grandes ciudades (Madrid y Barcelona, en el caso español, y Turín, Milán, Génova y Roma, en el caso italiano) en algunos servicios especializados como es el caso de las bolsas de valores.

4. La necesidad de una teoría de la dinámica territorial

La discusión de las principales hipótesis de la teoría de la reestructuración regional muestra que no existe una interpretación única de la división espacial del trabajo. Hudson (1987a) señala que los intentos por construirla conducen inevitablemente a la generalización excesiva de un conjunto limitado de circunstancias históricas y/o geográficas. La razón fundamental sería que las formas, nuevas y viejas, de organización espacial de la producción, la nueva y vieja división espacial del trabajo se han mezclado de maneras diversas en momentos y lugares diferentes. De ahí que cada caso sea, en cierto sentido, único y difícil de generalizar.

Existen, de hecho, diferentes formas de organización del capital, que se expresan a través de la dimensión de las empresas, del tipo de producto y del proceso de producción utilizado y, en definitiva, del modelo de industrialización dominante en cada economía. La diversidad de situaciones en cada localidad conduce inexorablemente a la conclusión de que no existe un modelo único de localización, ni un modelo único de reestructuración. El caso de las economías de industrialización reciente sería muy ilustrativo a este respecto.

Como indica Fua (1980), en los países del sur de Europa la ocupación manufacturera tiende a concentrarse en los establecimientos de menor dimensión. Las pequeñas y medianas empresas son dominantes y forman un grupo heterogéneo (artesanos, empresas independientes, subcontratistas). Pero, además, las grandes empresas tienen diferentes formas de organización en función de si el capital es nacional o internacional y cuál es el tipo de producto en que están especializados y cuál la organización de los mercados nacionales e internacionales.

Además, el territorio es múltiple en producciones y en ramas de producción. Las formas de organización del trabajo y el régimen de acumulación y regulación del capital no pueden reducirse al fordismo, como quiere Lipietz (1986). Por el contrario, muchas ramas de la economía y muchas localidades se han organizado siguiendo un modelo de acumulación, no fordista, más extensivo que intensivo, claramente visible en algunas viejas industrias y viejas regiones industriales, como, por ejemplo, en las industrias de aceros especiales, naval o de ingeniería industrial.

La diversidad productiva y organizativa hace que las estrategias de localización y los factores determinantes sean diferentes de unas

empresas a otras y de unas localidades a otras. Pero, incluso, en aquellas producciones, como la industria de semiconductores que se ajustan al modelo de organización de las empresas multiplantas, «muchas características... no encajan con los estereotipos populares de carácter radical de las estrategias de localización de las empresas multinacionales y del cambio de la división internacional del trabajo» (Sayer, 1986, p. 119).

La situación adquiere mayor complejidad en las economías del sur de Europa, donde el proceso de reestructuración productiva afecta a los modelos de industrialización polarizada y de industrialización difusa. El desarrollo tardío ha permitido a estas economías potenciar sistemas más flexibles de acumulación de capital y de organización del trabajo, por lo que la explicación de los procesos de reestructuración debería introducir factores culturales e institucionales estratégicos en cada localidad. En este contexto, las contradicciones inherentes a la naturaleza de las decisiones de inversión y localización adquieren una dimensión más amplia y muestran que no existen un modelo único de reestructuración productiva.

La diversidad de modelos regionales de reestructuración productiva, de declive y revitalización de las estructuras industriales y de transformación territorial de los servicios demandan una interpretación dinámica y territorial. Se trata no sólo de relacionar las diferentes etapas del desarrollo regional, sino también de mostrar que la transformación productiva no es una simple reproducción de los procesos globales del sistema económico nacional/internacional, ya que cada localidad define respuestas locales a los problemas y procesos globales.

La reestructuración productiva puede entenderse como una fase del proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía regional, caracterizada por la racionalización de la producción, la pérdida del empleo industrial, el aumento de la productividad y la recuperación de la tasa de beneficio empresarial. Se produciría en el momento de cambio de la fase depresiva a la etapa alcista del ciclo económico. Por lo tanto, la reestructuración regional y productiva formaría parte del proceso de desarrollo a largo plazo de la economía regional/nacional.

Lasuén (1969), siguiendo a Schumpeter (1934) y Perroux (1955) establece la relación entre cambio estructural y espacial e innovación. El desarrollo que se muestra como aparición y desaparición de productos, de empresas y actividades, sería el resultado del impacto sectorial y espacial de las innovaciones. Alrededor de las plan-

tas (empresas, industrias, áreas, ciudades) innovadoras se concentrarían las actividades modernas. Se produce, así, un proceso de diferenciación acumulativa entre las nuevas y las viejas áreas productivas.

Lasuén indica que las empresas innovadoras introducen el cambio tecnológico, cuando diseñan y producen bienes modernos (nuevos o diferenciados) y cambian la organización empresarial. El aumento de la competencia en los mercados y la necesidad de mantener (o incrementar) la tasa de beneficio ha forzado a las empresas a transformar su estrategia espacial. Sin embargo, en las economías recientemente industrializadas, la descentralización productiva y funcional tan sólo explica una parte del proceso de desarrollo.

Como se indicó más arriba, el desarrollo regional está, también, influenciado por procesos de imitación y adaptación, que son una respuesta local a la necesidad global de reestructuración y transformación del sistema productivo y su ajuste a las condiciones de la división internacional del trabajo.

La introducción de nuevas tecnologías permite a las empresas alcanzar la frontera tecnológica del sistema productivo. De esta forma, la innovación tecnológica se convertiría, también, en uno de los mecanismos dominantes de la dinámica regional, en las economías recientemente industrializadas.

Esta interpretación de los mecanismos que ligan el cambio tecnológico con el desarrollo regional no coincide completamente con la visión de Camagni (1986). Existe acuerdo en lo que concierne a la interpretación general del ciclo regional y en que el concepto de salto tecnológico puede utilizarse para explicar la transformación productiva regional y el aumento de la competitividad de las empresas en los países recientemente industrializados.

Sin embargo, su visión del desarrollo económico regional no concede un valor relevante a la potencialidad de desarrollo local. Su conclusión de que «las áreas metropolitanas adoptarían las innovaciones más rápidamente y más sistemáticamente que las áreas periféricas [...] desconoce la capacidad de adaptación de tecnología en las economías locales. En este punto, se podría recordar la conclusión de Clark y otros (1986): «[...] el modelo espacio-temporal de difusión desafía cualquier tipo de generalización: en algunos sectores, es evidente que existe un modelo jerárquico de difusión, pero en otros la estructura del mercado es la dominante».

Courlet (1988) señala que las transformaciones productivas actuales obedecerían más a la lógica de la organización espacial de la producción que a la lógica funcional de sectores que se descentrali-

zan. En las economías del Sur de Europa (incluida Francia), las relaciones entre grandes y pequeñas empresas, la vinculación entre I+D y empresa o la relación entre empleo y cualificación de la mano de obra en los procesos de reconversión y reestructuración productiva tienden a territorializarse cada vez más.

El sistema productivo se desarrolla gracias a la capacidad del territorio para valorizar el potencial local. El sistema de pequeñas y medianas empresas locales se está convirtiendo en motor de una nueva forma de desarrollo, en la que las condiciones sociales, institucionales y culturales de cada localidad generarían una nueva dinámica de cambio estructural. Así la regulación de la reestructuración productiva y del crecimiento a largo plazo reposaría cada vez más en el sistema productivo local. En todo caso, las transformaciones productivas no son otra cosa que transformaciones de los sistemas productivos locales.

La dimensión territorial del desarrollo sería, cada vez, más relevante. Hudson (1987a) señala que la aparición, crecimiento y declive de las localidades está fuertemente condicionada por su situación en una división espacial del trabajo dada. A su vez, las divisiones espaciales del trabajo se ven afectadas por las especificidades de las localidades concretas. De ahí que se pueda establecer una relación recíproca entre reestructuración productiva, división espacial del trabajo y desarrollo territorial. En este sentido, el desarrollo regional/local no sería el resultado de los procesos globales de crecimiento y cambio estructural, sino el efecto de las relaciones recíprocas global/local (Massey, 1983).

Finalmente, la teoría de la dinámica territorial es crucial para interpretar el desarrollo regional, ya que puede proporcionar argumentos para explicar la decisión inicial de localización en un asentamiento concreto.

Markusen y otros (1986, pp. 137-139) señalan que la teoría del ciclo del beneficio no es muy explícita en este punto y proponen la teoría del desarrollo de Schumpeter y la teoría de los ciclos largos de Kondratiev-Schumpeter para interpretar la tendencia de los sectores innovadores a surgir en una nueva localidad. Concluyen que lugares con baja presión fiscal y donde la ideología de libre empresa es dominante serían los más adecuados para crear un buen entorno innovador y un clima de negocios favorable, en el que los emprendedores pudieran innovar libremente y, por lo tanto, localizar nuevas actividades productivas.

Este no es el caso de los países de desarrollo tardío, cuyo proceso

de industrialización ha estado caracterizado por una significativa intervención del Estado. Los países del sur de Europa ejemplifican muy bien el caso de este tipo de economías que han seguido un modelo de «capitalismo asistido» que ha favorecido el nacimiento y desarrollo de las actividades productivas modernas (Vázquez y Hebbert, 1985).

Los procesos de industrialización y de reestructuración productiva, en localidades concretas, en general, pueden explicarse, entre otras razones, por la necesidad que tienen las economías locales de superar los problemas de producción. Cuando las comunidades locales se enfrentan a situaciones límite de su sistema productivo (como el aumento de paro a niveles críticos, la pérdida de mercados, o la destrucción de actividades económicas estratégicas) no adoptan, normalmente, una actitud pasiva sino que reaccionan tratando de cambiar el centro de gravedad de la economía local. Ello explicaría el surgimiento de emprendedores locales, el nacimiento (y expansión) de los procesos de desarrollo local y, en último análisis, algunos fenómenos de difusión industrial en las economías recientemente industrializadas.

5. Reestructuración y desarrollo local en economías recientemente industrializadas

La teoría de la reestructuración regional ha realizado un gran esfuerzo para explicar los mecanismos de transición del sistema de gran empresa a regímenes de acumulación más flexibles en las economías avanzadas. La teoría estructuralista de la localización y la teoría del ciclo del producto/beneficio han avanzado en la explicación de la dinámica espacial del sistema capitalista.

Este artículo argumenta en favor de la ampliación de la teoría de la reestructuración regional y de la necesidad de una teoría de la dinámica territorial. La introducción de la noción de la localidad en la teoría del desarrollo permite vincular la dinámica de la reestructuración productiva al sistema global de producción y de intercambio de mercancías. Además permite incorporar en el análisis la diversidad de formas flexibles de acumulación y concretar aquellas que son dominantes y/o específicas de cada economía y de cada territorio.

El crecimiento económico y el cambio estructural en los países

recientemente industrializados han sido analizados tradicionalmente, mediante el modelo de crecimiento de concentración/difusión, que explica cómo el desarrollo económico toma la forma de crecimiento urbano/industrial, liderado por las grandes empresas. Las áreas rurales participarían en el proceso de industrialización, principalmente gracias a la difusión industrial procedente de las áreas metropolitanas.

Recientes investigaciones (Fua, 1988; Vázquez, 1988a) presentan una interpretación diferente del crecimiento económico en la periferia europea. El proceso de industrialización en Italia y España comenzó antes de su Revolución industrial, y la industrialización local constituye uno de los rasgos de la formación y desarrollo de su sistema productivo. El proceso de concentración industrial tuvo lugar cuando la producción industrial había comenzado en centros urbanos menores y las actividades manufactureras se habían difundido en las áreas rurales.

El análisis del funcionamiento de la industria local en las economías de desarrollo tardío (Fua, 1983) ha sentado las bases para la reinterpretación del proceso de desarrollo económico, de sus modelos y de sus ritmos y dinámicas (Garofoli, 1988). Cuando la Revolución industrial se completó y el crecimiento económico moderno se alcanzó, existían, al menos, dos senderos de crecimiento: el modelo de concentración/difusión, urbano-industrial, y el modelo de industrialización local descentralizada.

La industrialización local puede definirse como un proceso, cuyo nacimiento, desarrollo y madurez se basa en la combinación de un conjunto de causas que van desde el estado de necesidad a la disponibilidad de recursos naturales y/o una buena localización. La existencia de una cierta capacidad empresarial, mano de obra abundante y barata, un sistema de ciudades suficientemente consolidado, ahorro local y conocimiento práctico de productos y mercados han favorecido el nacimiento del proceso de industrialización y, de esta forma, se ha podido satisfacer la necesidad de cambio existente en la comunidad local.

La utilización de economías de aglomeración ha sido un factor importante en los procesos de desarrollo local. En Toscana, en Valencia y en regiones similares, las empresas locales se localizan en asentamientos productivos especializados que tienen importantes economías externas (información, oferta de mano de obra cualificada, servicios especializados). Estos asentamientos son análogos a los definidos y conceptualizados por Marshall como distritos industriales.

Como Saxenian (1981) propuso para el Silicon Valley, Becatini (1979) sugirió aplicar el concepto de Marshall de economías externas para explicar el desarrollo local en países recientemente industrializados. Llamó la atención sobre el funcionamiento eficaz de los sistemas locales de empresas, mostró sus ventajas competitivas en el proceso de reestructuración productiva y conceptualizó la dinámica de los sistemas productivos locales.

Durante la última década los sistemas locales de empresas crecieron notablemente, no tanto porque la desindustrialización y la degradación urbana dieran un valor diferencial a este modelo de industrialización, como debido a su buena adaptación a las condiciones del cambio económico. Las empresas líderes locales han cambiado su estrategia, puesto que ya no basan su ventaja comparativa en costes de producción más bajos, sino en la diferenciación de la producción y en la producción de nuevos bienes. Ello ha sido posible gracias al cambio tecnológico, que han introducido en los sistemas productivos a través de la imitación y la adaptación de tecnología.

En la periferia europea, el proceso de difusión industrial se debe no sólo a la descentralización productiva o funcional de las empresas urbanas (nacional/internacional), que adoptan una nueva estrategia de localización sino también al fortalecimiento de los procesos de industrialización local en las áreas no metropolitanas. Estos resultados confirman «el punto señalado por Sayer —de que la nueva división espacial del trabajo no agota la totalidad de la economía espacial moderna [...]. Por el contrario, se superpone y articula al modelo preexistente de producción y especialización regional» (Scott y Storper, 1986b, p. 308).

Dematteis ha mostrado para el caso italiano (generalizable a otros países de desarrollo tardío, como España) que la organización compleja de la jerarquía urbana da lugar a un fenómeno análogo al de los itinerarios autónomos de la industrialización local. En este sentido, la progresiva ampliación y complejidad de los servicios tiende a generar especializaciones territoriales del sistema urbano no siempre coincidentes entre sí. Ello es tanto como reconocer la existencia de distintos sistemas de jerarquía urbana, en los que las áreas metropolitanas (incluso las más desarrolladas) no siempre serían los centros de decisión y control económico de los servicios (Vázquez y López, 1989).

Entre los factores que están en la base de los nuevos procesos pueden citarse los siguientes: el fortalecimiento de la capacidad em-

presarial local; la mayor vinculación e integración de las economías locales en los sistemas productivos nacional e internacional; el continuo y la mezcla industria-servicios; la definición de un sistema financiero más difuso y/o accesible, espacialmente; la mejora de las redes de transporte y comunicación; la descentralización administrativa y el surgimiento de las políticas de desarrollo local.

Sin embargo, el territorio de un país no es uniforme. Los procesos de desarrollo industrial y terciarización, la desindustrialización y la reestructuración productiva toman formas diferentes en espacios distintos. El modelo regional y urbano ha experimentado, por ello, fuertes transformaciones en los últimos años y se han propuesto diversas tipologías con el fin de emprender acciones más efectivas de política regional.

Consideremos, por ejemplo, el modelo de dinámica regional discutido anteriormente, e intentemos hacer una sencilla tipología de las regiones en las economías de industrialización reciente. Se pueden identificar tres tipos básicos de regiones: áreas agrícolas e industriales, cuyo modelo de crecimiento económico se basó en las transferencias y subvenciones procedentes del extranjero y/o de la Administración central; áreas industriales y de servicios, cuyo crecimiento y cambio estructural se debió a procesos de concentración y difusión productiva; y áreas industriales y de servicios cuyo proceso de desarrollo se basó en la movilización del potencial endógeno. Se pueden identificar también otros tipos de regiones, cuyo modelo de producción ha combinado históricamente diferentes modelos de crecimiento.

En estas condiciones, la dinámica espacial de las regiones y ciudades dependerá de las características locales del área, de la historia propia del sistema productivo, de su modelo de crecimiento y cambio estructural y de su posición en la división internacional del trabajo. En tanto en cuanto las empresas locales sean importantes en la economía regional, las fuentes locales del capital pueden ser un determinante significativo de la inversión regional y, por lo tanto, la respuesta local a las condiciones globales puede ser más fuerte y relativamente independiente.

Si la tipología, anteriormente bosquejada, se relaciona con la oferta regional de trabajo, se pueden identificar diferentes escenas. Por un lado, estaría el caso de regiones periféricas subvencionadas, que tradicionalmente han sido regiones con excedentes de fuerza de trabajo (como Andalucía o el Mezzogiorno); por otro lado, habría regiones centrales de industrialización avanzada, cuyas

empresas han importado mano de obra, de baja cualificación, durante la fase ascendente del ciclo económico (como Lombardía o Cataluña). Este esquema, tan popular en la Europa de los años cincuenta y sesenta, podría reproducirse en los países de la Europa del sur durante las próximas décadas, según muestra una investigación realizada recientemente sobre el mercado de trabajo italiano (Pettinati, 1988). Esta conclusión contradice en gran medida a aquellos autores que consideran que la movilidad del capital es el proceso dominante de la dinámica regional.

La ampliación de la discusión hasta el punto de incluir la diversidad regional exige una argumentación más compleja y matizada. Sin embargo, no debería poner en dificultades la tesis principal de este artículo, sino que, por el contrario, confirmaría la proposición principal de que las teorías de la dinámica regional no deberían aplicarse a contextos históricos y espaciales, diferentes de aquellos para los que fueron propuestos, sin tener en cuenta las particularidades territoriales. Esta conclusión tiene importantes implicaciones de política regional e industrial, que no van a ser discutidas aquí.

6. Comentarios finales

En este artículo se ha tratado de evaluar el proceso de reestructuración espacial y productiva que se está produciendo en las economías de reciente industrialización. Se ha mostrado que la teoría de la reestructuración regional es una aproximación que difícilmente explica la complejidad de los procesos productivos y espaciales que tienen lugar en las economías periféricas de Europa.

Las tesis de la teoría de la reestructuración regional pueden ser relevantes para interpretar la dinámica regional, sobre todo en lo que concierne a la relocalización industrial en las economías avanzadas. Pero, la teoría de la madurez y la visión estructuralista de la localización industrial dejan fuera de su interpretación hechos como la reestructuración, la dinámica regional, la formación de nuevas jerarquías urbanas y, en definitiva, las tendencias a la difusión del sistema productivo, que caracterizan a las economías recientemente industrializadas de Europa.

Esta conclusión es análoga a la de Frey (1987) cuando evalúa la transformación espacial de los Estados Unidos en los años setenta y ochenta. Su interpretación señala que las proporciones de la rees-

tructuración regional sobre las tendencias a la polarización del crecimiento no se ajustan completamente a la realidad. Frey indica que la tesis de la organización de la producción no es suficiente para explicar la tendencia a la redistribución espacial de la producción y la emergencia de procesos de urbanización más difusos en los países desarrollados.

Además, este artículo ha mostrado que las teorías del cambio regional/industrial no pueden utilizarse libremente para explicar la realidad en contextos históricos diferentes a los que definen las hipótesis sobre los que se han construido. Este sería el caso de algunas interpretaciones de la dinámica regional, como la teoría de la reestructuración regional, cuando se usan para explicar los procesos de reestructuración productiva y espacial en la periferia de Europa, sin tener en cuenta los hechos y los procesos de cambio estructural de cada región/localidad. Por ello, se estima que lo más adecuado sería analizar las transformaciones productivas/espaciales mediante la teoría de la dinámica territorial.

Después de haber discutido las proposiciones principales de ambas teorías, es posible señalar algunas de las analogías y diferencias existentes entre ambas. En primer lugar, se puede decir que la teoría de la reestructuración regional y la teoría de la dinámica territorial comparten un objetivo común, explicar el ajuste regional. Ambas teorías consideran, también, que la noción de desarrollo económico a largo plazo de Schumpeter es un elemento importante en la conceptualización del crecimiento y cambio estructural de las regiones. Es más, conceden al empresario un papel estratégico en estos procesos. Por último, ambas visiones utilizan nociones importantes de la teoría tradicional de la localización (como las economías de aglomeración, los costes del trabajo y del suelo o la accesibilidad) para explicar la localización industrial.

Sin embargo, se pueden identificar algunas diferencias entre ambas teorías. Mientras la teoría de la reestructuración regional analiza el ajuste espacial a través de una aproximación funcional, la teoría de la dinámica territorial introduce en el análisis, de forma explícita, el espacio y el tiempo. Además, los teóricos de la reestructuración regional consideran que la innovación tecnológica es la fuerza motriz del crecimiento regional en regiones en las que prevalece la libre competencia y las tradiciones antirreguladoras. Sin embargo, los teóricos de la dinámica territorial creen, también, que la necesidad es un factor explicativo de la localización inicial y de los ajustes productivos. En este sentido, la teoría de la reestructuración regio-

empresas han importado mano de obra, de baja cualificación, durante la fase ascendente del ciclo económico (como Lombardía o Cataluña). Este esquema, tan popular en la Europa de los años cincuenta y sesenta, podría reproducirse en los países de la Europa del sur durante las próximas décadas, según muestra una investigación realizada recientemente sobre el mercado de trabajo italiano (Pettinati, 1988). Esta conclusión contradice en gran medida a aquellos autores que consideran que la movilidad del capital es el proceso dominante de la dinámica regional.

La ampliación de la discusión hasta el punto de incluir la diversidad regional exige una argumentación más compleja y matizada. Sin embargo, no debería poner en dificultades la tesis principal de este artículo, sino que, por el contrario, confirmaría la proposición principal de que las teorías de la dinámica regional no deberían aplicarse a contextos históricos y espaciales, diferentes de aquellos para los que fueron propuestos, sin tener en cuenta las particularidades territoriales. Esta conclusión tiene importantes implicaciones de política regional e industrial, que no van a ser discutidas aquí.

6. Comentarios finales

En este artículo se ha tratado de evaluar el proceso de reestructuración espacial y productiva que se está produciendo en las economías de reciente industrialización. Se ha mostrado que la teoría de la reestructuración regional es una aproximación que difícilmente explica la complejidad de los procesos productivos y espaciales que tienen lugar en las economías periféricas de Europa.

Las tesis de la teoría de la reestructuración regional pueden ser relevantes para interpretar la dinámica regional, sobre todo en lo que concierne a la relocalización industrial en las economías avanzadas. Pero, la teoría de la madurez y la visión estructuralista de la localización industrial dejan fuera de su interpretación hechos como la reestructuración, la dinámica regional, la formación de nuevas jerarquías urbanas y, en definitiva, las tendencias a la difusión del sistema productivo, que caracterizan a las economías recientemente industrializadas de Europa.

Esta conclusión es análoga a la de Frey (1987) cuando evalúa la transformación espacial de los Estados Unidos en los años setenta y ochenta. Su interpretación señala que las proporciones de la rees-

tructuración regional sobre las tendencias a la polarización del crecimiento no se ajustan completamente a la realidad. Frey indica que la tesis de la organización de la producción no es suficiente para explicar la tendencia a la redistribución espacial de la producción y la emergencia de procesos de urbanización más difusos en los países desarrollados.

Además, este artículo ha mostrado que las teorías del cambio regional/industrial no pueden utilizarse libremente para explicar la realidad en contextos históricos diferentes a los que definen las hipótesis sobre los que se han construido. Este sería el caso de algunas interpretaciones de la dinámica regional, como la teoría de la reestructuración regional, cuando se usan para explicar los procesos de reestructuración productiva y espacial en la periferia de Europa, sin tener en cuenta los hechos y los procesos de cambio estructural de cada región/localidad. Por ello, se estima que lo más adecuado sería analizar las transformaciones productivas/espaciales mediante la teoría de la dinámica territorial.

Después de haber discutido las proposiciones principales de ambas teorías, es posible señalar algunas de las analogías y diferencias existentes entre ambas. En primer lugar, se puede decir que la teoría de la reestructuración regional y la teoría de la dinámica territorial comparten un objetivo común, explicar el ajuste regional. Ambas teorías consideran, también, que la noción de desarrollo económico a largo plazo de Schumpeter es un elemento importante en la conceptualización del crecimiento y cambio estructural de las regiones. Es más, conceden al empresario un papel estratégico en estos procesos. Por último, ambas visiones utilizan nociones importantes de la teoría tradicional de la localización (como las economías de aglomeración, los costes del trabajo y del suelo o la accesibilidad) para explicar la localización industrial.

Sin embargo, se pueden identificar algunas diferencias entre ambas teorías. Mientras la teoría de la reestructuración regional analiza el ajuste espacial a través de una aproximación funcional, la teoría de la dinámica territorial introduce en el análisis, de forma explícita, el espacio y el tiempo. Además, los teóricos de la reestructuración regional consideran que la innovación tecnológica es la fuerza motriz del crecimiento regional en regiones en las que prevalece la libre competencia y las tradiciones antirreguladoras. Sin embargo, los teóricos de la dinámica territorial creen, también, que la necesidad es un factor explicativo de la localización inicial y de los ajustes productivos. En este sentido, la teoría de la reestructuración regio-

nal, a diferencia de la teoría de la dinámica territorial, tiende a excluir de su campo de análisis hechos como la industrialización difusa y la formación de jerarquías urbanas alternativas.

La complejidad de los procesos de transformación espacial y productiva pueden ser comprendidos mejor si se analizan en función de la teoría de la dinámica territorial. En este concepto se pueden integrar metodologías diversas, combinar los enfoques territorial y funcional y vincular las dimensiones macro y micro de la transformación productiva de las regiones.

Además, esta interpretación del desarrollo regional relaciona la teoría tradicional del desarrollo, tal como ha sido interpretada por Schumpeter y Kuznets con la visión radical, tal como la presenta la escuela de la regulación. Pequeur y Silva (1988), al estudiar el desarrollo local, abundan en esta idea y señalan que la definición de desarrollo tendría tres características: el desarrollo sería, esencialmente, cambio tecnológico; el desarrollo combinaría procesos endógenos y exógenos; el desarrollo mostraría la capacidad de regulación del sistema.

Esta noción del desarrollo es útil para entender la dinámica regional y productiva. Se basa en la hipótesis de que los procesos de desindustrialización y reestructuración productiva forman parte de procesos de crecimiento a largo plazo de la economía. Además, esta tesis permite identificar diferentes formas y modos de acumulación de capital y las relaciones y vinculaciones entre ellos y mostrar la existencia de diversidad de modelos de desarrollo regional/nacional, tal como sugiere Fua (1980 y 1983).

BIBLIOGRAFIA

- Arrow, J. Kenneth (comp.) 1988, *The balance between industry and agriculture in economic development. Basic issues*. Londres, Macmillan Press.
- Aydalot, Ph. 1986, «L'aptitude des milieux locaux a promouvoir l'innovation», en Federwich J. y Zoller G. H. (comps.) 1986, pp. 41-58.
- Becatini, G. 1979, «Dal settore industriale al "distretto" industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1, pp. 7-21.

- Birch, D. L. 1979, *The job generation process*, Cambridge, Mas., MIT Program on Neighbourhood and Regional Change.
- Bluestone, B. y Harrison, B. 1982, *The deindustrialisation of America: plant closing, community abandonment and the dismantling of basic industry*, Nueva York, Basic Books.
- Bradbury, J. H. 1985, «Regional and industrial restructuring processes in the new international division of labour», *Progress in Human Geography*, 9 (1), pp. 38-63.
- Camagni, R. 1986, «Robotique Industrielle et revitalisation du Nord-Ouest Italien», en Federwich, J. y Zoller, G. H. (comps.) 1986, pp. 59-80.
- Clark, L. G., Gertler, S. M. y Whiteman, J. 1986, *Regional dynamics. Studies in adjustment theory*, Boston, Allen and Unwin.
- Courlet, C. 1988, «Nouveau dynamisme spatial et politiques industrielles locales: l'exemple français», ponencia presentada en el Seminario sobre «Depressed regions in the Mediterranean European Countries and Endogenous Development», Scilla (Reggio Calabria), Université des Sciences Sociales de Grenoble, IREP.
- Cuadrado Roura, J. R. 1988, «Tendencias económico-regionales antes y después de la crisis en España», *Papeles de Economía Española*, 34, pp. 17-60.
- Dematteis, G. (comp.) 1985, «Le aree metropolitane e le reti urbane: temi e problemi della ricerca», Serie CNR Economica (1984-1986), mimeo, Istao, Ancona.
- Federwich, J. y Zoller, G. H. (comps.) 1986, *Technologie nouvelle et ruptures regionales*, París, Económica.
- Frey, H. W. 1987, «Migration and depopulation of the metropolis: regional restructuring or rural renaissance?», *American Sociological Review*, 52, pp. 240-257.
- Frobel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. 1980, *The new international division of labour*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fua, G. 1980, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Bolonia, Il Mulino [Problemas del desarrollo tardío en Europa, Madrid, CSIC, 1983].
- , 1983, «L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro», en Fua, G. y Zachia, C. (comps.), *Industrializzazione senza fratture*, Bolonia, Il Mulino, pp. 7-46.
- , 1986, *Conseguenze economiche dell'evoluzione demografica*, Introducción, Bolonia, Il Mulino.
- , 1988, «Small-scale industry in rural areas: the Italian experience», en Arrow, J. Kenneth (comp.) 1988, pp. 259-279.
- Garofoli, G. 1988, «Industrial districts: structure and transformation», ponencia presentada en el Seminario sobre «Depressed regions in the Mediterranean European countries and endogenous development», Scilla (Reggio Calabria), Università degli studi di Pavia, departamento de Economía Política.
- Hudson, R. 1987a, «Changing spatial division of labour in manufacturing

- and their impact on localities», ponencia presentada en la 8th. Nordic Conference on Radical Geography, Upsala, University of Durham, Departamento de Geografía.
- , 1987b, «Labour market changes and new forms of work in old industrial regions», Universidad de Durham, Departamento de Geografía, mimeo.
- ITUR 1988, *Pautas de localización territorial de empresas industriales*, Madrid, Instituto del Territorio y Urbanismo, MOPU.
- Kamann, F. D. 1986, «Twenty years of technological change in the Irish Republic and its social consequences: The 1961-1981 period», ponencia presentada en el 26th. European Congress of the RSA, Cracovia, University of Groningen, Facultad de Económicas.
- Lasuén, J. R. 1969, «On growth poles», *Urban Studies*, 6, pp. 137-161.
- , 1986, *El Estado multi-regional*, Madrid, Alianza Editorial.
- Lipietz, A. 1986, «New tendencies in the international division of labour: regimes of accumulation and modes of regulation», en Scott, J. A. y Storper, M. (comps.) 1986a, pp. 16-40.
- Markussen, A. 1985, *Profit cycles and regional development*, Cambridge, Mas., MIT Press.
- Markussen, A., Hall, P. y Glasneier, A. 1986, *High tech. America*, Boston, Allen and Unwin.
- Massey, D. 1983, «Industrial restructuring and class restructuring: production decentralisation and local uniqueness», *Regional Studies*, 2, pp. 73-89.
- Massey, D. y Meegan, R. 1982, *The anatomy of job loss*, Londres, Methuen.
- Noyelle, T. J. y Stanback, M. T. 1984, *The economic transformation of American cities*, Totowa, N. J. Rowman and Allanheld.
- Pecker, B. y Silva, R. M. 1988, «Industrialisation diffuse et développement», ponencia presentada en el seminario sobre Depressed Regions in the Mediterranean European Countries and Endogenous development», Scilla (Reggio Calabria), Université des Sciences Sociales de Grenoble, IREP.
- Perroux, F. 1955, «Note sur la notion de pôle de croissance», *Economie Appliquée*, 7, pp. 307-320.
- Pettenati, P. 1988, «Modelli di organizzazione economica e territoriale: Evoluzione e prospettive», en Fua, G., Conti, G., Crivellini, M. y Pettenati, P., «Diffusione territoriale nello Sviluppo», mimeo, Ancona, ISTAO, pp. 15-46.
- Roma, G. 1987, «Regional subsystems in Italy: new patterns of urbanisation», ponencia presentada en el 27th. European Congress of The RSA, Athens, Roma, Centro Studi Investimenti Sociali, CENSIS.
- Rowthorn, B. 1986, «Deindustrialisation in Britain», en Martin, B. y Rowthorn, B. (comps.), *The geography of deindustrialisation*, Londres, Macmillan, 1986, pp. 1-30.
- Saxenian, A. 1981, «Silicon chips and spatial structure», Working Paper

- núm. 345, Berkeley, University of California, Institute of Urban and Regional Development.
- Sayer, A. 1986, «Industrial location on a world scale: the case of the semiconductor industry», en Scott, J. A. y Storper, M. (comps.), 1986a, pp. 117-123.
- Schumpeter, J. A. 1934, *The theory of economic development*. Cambridge, Mas., Harvard University Press.
- Scott, J.A. y Storper, M. (comps.) 1986a, *Production, work territory. The geographical anatomy of industrial capitalism*, Boston, Allen and Unwin.
- 1986b, «Industrial change and territorial organization: a summing up», en Scott, J. A. y Storper, M. (comps.) (1986a), pp. 301-311.
- Vázquez Barquero, A. 1984, «La política regional en tiempos de crisis. Reflexiones sobre el caso español», *Estudios Territoriales*, 15-16, pp. 21-37.
- , 1988a, *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Madrid, Pirámide.
- , 1988b, «Localización industrial y dinámica regional», *Estudios Territoriales*, 28, pp. 39-52.
- Vázquez Barquero, A. y Herbert, M. 1985, «Spain: economy and state in transition», en Hudson, R. y Lewis, J. (comps.), *Uneven development in Southern Europe*, Londres, Methuen, pp. 284-308.
- Vázquez Barquero, A. y López Grog, F. 1989, «Los cambios del terciario en el territorio. El caso español», ponencia presentada en el III Incontro di Economisti Italo-Spagnoli, Bari. A aparecer en *Estudios Regionales*.
- Vernon, R. 1966, «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp. 190-207.

Sociedad, estrategia corporativa y relaciones industriales

Hacia la reformulación del paradigma organizacional

Eduardo Ibarra Colado *

«Ha sido precisa la experiencia, es decir, la experimentación microfísica, los descubrimientos de la biología moderna, para rehabilitar al evento, que sólo sigue siendo ilegal en las ciencias menos avanzadas, las ciencias sociales.»

EDGAR MORIN

Resumen. El artículo trata de definir un esquema conceptual que permita interpretar el ajuste regional en los países recientemente industrializados. Se realiza un análisis crítico de cómo la teoría de la reestructuración regional entiende la dinámica regional y se argumenta que no puede utilizarse para interpretar la realidad en contextos diferentes de aquel para el que fue construida, ya que las pautas de localización industrial y las acciones de las firmas y de los inversores están estrechamente relacionadas con el modelo de funcionamiento global de cada territorio. Se concluye proponiendo una aproximación espacial al desarrollo, que sea capaz de interpretar los procesos de cambio estructural y las especificidades de cada región.

Abstract. *The article attempts to work out a conceptual scheme allowing for an interpretation of regional adjustment in recently industrialized countries. There is a critical analysis of the way in which the «Theory of Regional Restructuring» comes to grips with regional dynamics, arguing that it cannot be used to interpret a reality different from the one for which it was worked out. This, because the features of industrial localization and the actions of firms and investors are closely linked to the global working model of each territory. The conclusion proposes a spacial approximation of development aimed at interpreting processes of structural change and the specificities of each region.*

El Escenario

La Teoría de la Organización (TO) ha sido uno de los eslabones del pensamiento social dominante que menos embates ha sufrido del pensamiento crítico a pesar del papel fundamental que ha jugado al apoyar la reproducción del orden organizacional sustentado en el ejercicio cotidiano del poder. De hecho, su conformación disciplinaria se ha estructurado sobre la base del avance tecnológico, y su asimilación a nivel organizacional, y en el papel activo que los actores sociales juegan en la organización. Estos son los ejes articuladores que nos permiten comprender el surgimiento y función social específica de cada una de las diversas propuestas teóricas generadas a lo largo del último siglo en este campo de conocimiento.

El estudio de las organizaciones, desde su mismo origen, se ha

* Eduardo Ibarra Colado es jefe del Área de Estudios Organizacionales del Departamento de Economía de la Universidad Metropolitana Iztapalapa de México.

caracterizado por su orientación pragmática y utilitaria: sus propuestas, alejadas de toda intención explicativa (Ibarra, 1985: 41), se han enmarcado en los bien definidos límites de la gran corporación capitalista, incorporando paulatinamente al análisis aquellos elementos del «contexto» que afectan su funcionamiento.

Por ello, una de las finalidades esenciales de la TO ha sido la búsqueda de estructuras organizativas y sistemas de gestión que respondan adecuadamente a los fines específicos y transitorios de las gigantescas corporaciones transnacionales, plasmados en sus estrategias. Esto supone el diseño y rediseño permanente del *know-how* para la producción y la gestión corporativas: esto es, la conformación de un amplio arsenal de técnicas y procedimientos que, gobernados por una relación espacio-temporal cada vez más exacta, permean las relaciones de poder en y entre las empresas bajo la máscara de la neutralidad y la eficiencia.

Sobre dicha base, podemos caracterizar a las orientaciones convencionales de la TO como la expresión teórica de las respuestas que la gran corporación ha dado a todo evento que obstaculice la realización de sus fines, expresados en la acumulación y reproducción del capital a nivel global. Porque la TO, concretada a nivel organizacional en la planeación estratégica y la generalización de principios organizativos y conceptos y técnicas administrativas¹, es la disciplina que se configura a partir del evento, que enfrenta el alea, la incertidumbre, el conflicto inesperado, la amenaza de cambio. En otros términos, denota los cambios que ha registrado el desarrollo tecnológico y a la resistencia que los trabajadores y otros actores sociales involucrados en las organizaciones han desplegado ante tales formas organizativas y sistemas de gestión².

¹ Las fronteras entre TO y «ciencia administrativa» son poco claras e incluso algunos autores llegan a asumir que conforman un mismo campo de conocimiento (Wood y Kelly, 1978). Sin embargo, se constituyen como disciplinas diferentes aunque fuertemente relacionadas: la TO puede ser interpretada como la conciencia teórica de la Administración, como el marco normativo que ha servido de base para el desarrollo y aplicación de conceptos y técnicas administrativas en sus diversos ámbitos funcionales (Ibarra, 1987: 120). Por ello, el estudio del fenómeno organizacional debe trascender los límites por la discusión teórica de sus aspectos más generales para penetrar analíticamente el conjunto de prácticas administrativas como uno de sus componentes específicos fundamentales.

² En ese sentido, la TO se ha encargado de enfrentar todo aquello que escapa a la «voluntad organizacional» a fin de llegar a controlarlo para reducir el riesgo de eventos imprevistos o contingencias devastadoras. Por ello, el control, que encuentra

Todo ello en el marco de un discurso legitimador en el que la neutralidad valorativa asumida por el investigador ha sido postulada como arma de defensa de las propuestas organizativas realizadas ante la «incomprensión de su fundamento científico» por parte de los trabajadores.

Tales propuestas convencionales dominaron el panorama teórico hasta que, a partir de finales de los años sesenta, un grupo de investigadores inconformes con la orientación estrecha y limitada de tales propuestas declaran la crisis del paradigma organizacional, abriendo con ello paso a las aproximaciones críticas de la TO³.

Sin embargo, tales propuestas, cobijadas por el manto de la sociología y «los marxismos», parecen no haber arrebatado hasta el momento nada al pensamiento convencional que, siempre renovado, sigue dominando el ámbito académico y, a la vez, dictando las pautas fundamentales que orientan la actividad social de los «capitanes de empresa» como los encargados de la conducción de la organización y, según algunos afirman, hasta de la sociedad⁴.

Las aproximaciones críticas no han sido capaces de trascender el ámbito de la crítica y la confrontación ideológica para construir sobre su base una propuesta organizativa alternativa que les otorgue identidad teórica y direccionalidad política. Es precisamente por ello que no han podido constituirse en un importante interlocutor del pensamiento convencional ni en una amenaza real que ponga en peligro su hegemonía teórica y social.

En este marco de ideas, el presente trabajo pretende clarificar el

en la planeación una de sus expresiones más plenas, se ha constituido como la espina dorsal de las propuestas avanzadas: primero, control del trabajo ante la incertidumbre generada por la existencia de formas de resistencia poco visibles; luego, control de las decisiones ante la presencia de la voluntad individual del decisor inmerso en un gigantesco aparato burocrático; más adelante, control del «contexto» gobernado por la anarquía de los mercados y el incesante avance tecnológico; finalmente, control de la información y sus flujos como recurso indispensable para acotar la incertidumbre y reducir la probabilidad de eventos no deseados.

³ Entenderemos por aproximaciones críticas de la TO al conjunto de propuestas que, estableciendo sus desacuerdos básicos frente al pensamiento convencional, ponen la reformulación del paradigma organizacional mediante la recuperación de la sociedad y la historia como marco analítico fundamental.

⁴ Es importante destacar que las orientaciones convencionales de la TO se han sustentado en las tesis de la *Revolución de los Managers*, mediante las que se postula el desplazamiento de la propiedad por el control. Se afirma así que el poder queda en manos, ya no del propietario de los medios de producción, sino del director o gerente que, como «propietario del saber», está en mejores condiciones de dirigir la «sociedad organizacional».

reciente proceso de configuración del pensamiento crítico de la TO y analizar el estado que actualmente guarda a la luz de los problemas teorico-metodológicos que tiene que superar para concretarse en proposiciones teóricamente fundadas que sean capaces de orientar la acción de los hombres hacia la búsqueda de formas de organización menos opresivas y violentas que las actualmente vigentes.

Sin embargo, tal esfuerzo resulta una tarea complicada si tomamos en cuenta lo reciente y diverso de este movimiento. Como todo, cuando se va conformando, muestra un rostro incierto que, mediante el debate, va delineando poco a poco sus facciones siempre inacabadas al establecer los caminos presumiblemente más convincentes para recorrer las rutas inciertas de lo complejo y lo desconocido.

Efectivamente, los movimientos teóricos tienen sus tiempos de configuración: su surgimiento, consolidación y agotamiento como modelos explicativos rebasa con mucho los estrechos límites marcados por su existencia teórica misma; su presencia social resulta decisiva en la medida en la que puede constituirse como fuente organizadora de prácticas sociales que se pretende mantener o como forma de pensamiento asumida socialmente para hacer inteligible la realidad y orientar la acción de los hombres hacia la transformación de tales prácticas sociales vigentes. De ello se deriva la importancia del análisis de la teoría como fenómeno social relevante.

En este sentido, la discusión de la reciente configuración del pensamiento crítico de la TO nos permitirá descifrar sus primeros pasos titubeantes y todo cuanto se diga al respecto no dejará de tener un carácter provisional hasta en tanto el tiempo mismo dicte su veredicto final en torno a la conformación global del movimiento. Sin embargo, ello no invalida un esfuerzo de esta naturaleza; por el contrario, se constituye en sí mismo como una exigencia si se desea apoyar el siguiente paso en el sinuoso camino de la construcción de nuestra propia realidad social.

Así, resulta indispensable clarificar el todavía oscuro proceso de configuración de un pensamiento que se presenta como la anhelada promesa de renovación de esquemas teóricos que poco han respondido a los fines propios del conocimiento: la explicación de la realidad social y su transformación. Este primer acercamiento descansará en la caracterización de las distintas respuestas que hasta el momento han sido dadas para reformular el paradigma organizacional: ¿Cómo otorgar al análisis del fenómeno organizacional el marco social e histórico del que ha carecido tradicionalmente? Es

decir, ¿cómo resolver la necesaria vinculación entre organización y sociedad a fin de asegurar una explicación compleja de lo real?

En tal dirección debemos distinguir tres momentos que, superpuestos de manera confusa, conviven hoy día en lo que se ha constituido como el debate interno del pensamiento crítico de la TO⁵: el primero de ellos corresponde a la ya señalada crisis del paradigma organizacional y se caracteriza por la intención declarada de recuperar el marco social e histórico requerido para un análisis fructífero de las organizaciones; el segundo lo ubicamos con la adopción de las *Teorías del Proceso Laboral* (TPL) de herencia bravermaniana como la alternativa teórica requerida, en la medida en la que se sustenta en el análisis social e histórico de la organización develando el origen de la administración y la jerarquía en el trabajo en función, ya no de una supuesta superioridad técnica que aseguraría mayor eficiencia, sino de los requerimientos de acumulación y reproducción del capital; finalmente, el tercero se constituye como una etapa de autocrítica en la que se empiezan a cuestionar los propios avances alcanzados, poniendo de relieve la importancia de discutir el problema de la vinculación entre organización y sociedad si se quiere estar en posibilidad de avanzar más firmemente en la reformulación del paradigma organizacional. Analicemos con detenimiento cada uno de estos momentos.

1. ¿Crisis del paradigma organizacional? De la organización a la sociedad

Las aproximaciones críticas de la TO surgen a partir de esfuerzos analíticos aislados que empiezan a cuestionar la validez teórica y la pertinencia metodológica de las orientaciones convencionales de la TO. De hecho, el libro de Mouzelis (1967), *Organización y burocracia*, marca el punto de partida de la reflexión crítica, la cual se perfilará de manera más decidida hasta mediados de los años setenta, empal-

⁵ Aclaremos que el análisis que nos proponemos realizar intentará develar la lógica interna de este conjunto heterogéneo y aparentemente caótico de aproximaciones críticas. Si bien cada uno de los momentos identificados surge en tiempos distintos y hemos decidido presentarlos en el orden en el que han aparecido, ello no significa de ninguna manera que su proceso de conformación sea lineal o se encuentre perfectamente delimitado. De hecho, estos tres momentos son en realidad uno sólo, el de la construcción de una *Teoría crítica de la organización*.

mándose, como veremos más adelante, con el resurgimiento de la preocupación marxista por el estudio del proceso laboral⁶.

Tales aproximaciones críticas surgen favorecidas por un momento en el que se expresan ya los primeros síntomas de lo que sería en los años setenta una profunda crisis económica asociada al agotamiento del fordismo (Palloix, 1976; Sabel, 1982: 194-231). La década de los años sesenta es para el capitalismo desarrollado un momento histórico en el que se registran grandes movilizaciones políticas mediante las que se expresará el descontento social ante la desvelada transparencia de las formas de dominación que resulta del agotamiento de esquemas ideológicos incapaces ya de seguir ocultando la realidad.

El carácter opresivo de la sociedad frente al hombre queda al descubierto al constatarse la desvinculación entre las organizaciones y sus propósitos declarados, y en donde la estructura jerarquizada y centralizada que asumen responde más a fines de dominación que de eficiencia: «la institución de la sociedad como un todo»⁷ no atiende las necesidades del hombre sino aquellas que reclama el poder para su reproducción continuada.

Las ideas arraigadas por tanto tiempo empiezan a ser cuestionadas: el progreso como sinónimo de abundancia resulta ya insostenible toda vez que se observa la imposición de valores mercantilistas que desplazan las necesidades del hombre para ubicarlo en el centro de una compleja red comercial que lo devora; la racionalización se enfrenta a la razón, que comprende, esta última, que no todo es racionalizable; libertad y justicia pierden su significado al observarse en la realidad como sus contrarios; la democracia se quiere ya no

⁶ La importancia de la obra de Mouzelis está dada por adelantarse a su época: después de su publicación original en 1967, tendrían que pasar casi diez años para que otros autores centraran nuevamente su atención en la necesidad de reformular el paradigma organizacional. Tal es el caso de los trabajos de Benson (1977a), Clegg y Dunkerley (1977), Heydebrand (1977, 1980), Salaman (1978) y Wood y Kelly (1978), entre otros. De hecho, previamente a este conjunto de trabajos, la propia obra de Mouzelis presenta, en la introducción a la segunda edición publicada en 1975, una serie de propuestas tendentes a avanzar tal reformulación, la cual descansa en una relectura de la obra de Weber y en el rescate del trabajo del filósofo francés, Louis Althusser (Burrell y Morgan, 1985: 374-375).

⁷ Hemos retomado este concepto de Castoriadis quien nos indica que el mismo está empleado «[...] en su sentido más amplio y radical pues significa normas, valores, lenguaje, herramientas, procedimientos y métodos de hacer frente a las cosas y de hacer cosas y, desde luego, el individuo mismo, tanto en general como en el tipo y la forma particulares que le da la sociedad considerada (y en sus diferenciaciones: hombre/mujer, por ejemplo).» (Castoriadis, 1988: 67).

sólo política sino económica, como democracia plena y total que sustente un nuevo camino de lucha social y política.

En EE UU, cuna de la TO⁸, como en otros países desarrollados, surgen y se consolidan movimientos sociales encabezados por grupos minoritarios cada vez más amplios: recordemos las luchas por los derechos civiles, el *black power*, el movimiento *hippie* y las protestas contra el belicismo imperialista expresado en la irracionalidad y barbarie de la fracasada invasión a Cuba y la dolorosa guerra de Vietnam.

Mención aparte merecen el descontento obrero y estudiantil por su influencia más directa en el surgimiento de las aproximaciones críticas: el primero, encabezado por jóvenes trabajadores con una elevada escolaridad, renace en las grandes fábricas automatizadas que rigen su producción mediante esquemas que fragmentan el trabajo reduciéndolo a la repetición de movimientos simples y monótonos en tiempos establecidos a partir del ritmo de la cadena de montaje. No son ya suficientes los altos salarios y las buenas prestaciones. Se exige la modificación de la organización del proceso laboral para asegurar un trabajo creativo y participativo en el que la iniciativa del obrero sea restablecida (Aronowitz, 1973). Con ello, en realidad se atentaba contra uno de los pilares del fordismo como forma de organización social y se cuestionaba el arraigado principio del derecho a la gestión otorgado por la propiedad (Storey, 1980: 31 y ss.).

⁸ Es importante destacar que la TO se desarrolla en EE UU a partir de la década de los años veinte con el surgimiento del *movimiento de las relaciones humanas* que establece su base teórica inicial hasta alcanzar, después de la segunda guerra mundial, su reconocimiento como disciplina autónoma (Ibarra, 1985: 24-35). Se constituye como un campo de conocimiento propio que se nutre, sin embargo, de diversas disciplinas. Mantiene, como ya indicamos, una relación muy estrecha con la Administración y se expresa en el análisis organizacional.

Inglaterra es, después de EE UU, el país que ha desarrollado con mayor amplitud la TO, aunque bajo la mirada vigilante de disciplinas como la psicología y la sociología. Una de sus propuestas más importantes corresponde al *movimiento contingente* de Essex en alrededor de 80 empresas industriales en 1959 para analizar el papel de la tecnología como elemento determinante de la estructura organizacional. Tal propuesta se concreta también en el *enfoque sociotécnico* desarrollado en el Instituto Tavistock por autores como Emery y Trist y, más adelante, en el *programa Aston* que, encabezado por D. J. Pugh, hereda buena parte de la tradición de las teorías post-weberianas de burocracia y, ante sus evidentes limitaciones teoricométodológicas, dará origen al pensamiento crítico como su antítesis (Donaldson, 1985; Hickson, 1966).

Por su parte, el movimiento estudiantil reclamará la democratización de la enseñanza en las universidades y la renovación del conocimiento desterrando su carácter elitista y encubridor (Isserman, 1988). En este ambiente termina por precipitarse la ya evidente crisis de la sociología funcionalista que, bajo la influencia de personalidades como Herbert Marcuse, C. Wright Mills o Alvin Gouldner, reclamará su reformulación en términos críticos⁹. En este marco, la crisis del paradigma organizacional es entendida simplemente como una expresión más específica de las crisis de la sociología, pues la TO es considerada en su acepción más estrecha como «sociología de la organización»¹⁰.

Así, las aproximaciones críticas son propuestas elaboradas desde la «sociología radical» que ven en la TO únicamente una extensión del discurso sociológico convencional al ámbito de las organizacio-

⁹ Destaquemos la importancia de este movimiento de protesta en el ámbito de la sociología, en la que se crea en julio de 1968 el *Sociology Liberation Movement* (SLM). Se constituyen además asociaciones regionales como la *Eastern Union of Radical Sociologists* (reorganizada más adelante como la *East Coast Conference of Socialist Sociologists*), la *Western Union of Radical Sociologists* y la *Union of Radical American Sociologists*. Uno de sus medios de expresión ha sido *The Insurgent Sociologist* (ahora *Societists*). Para un acercamiento detallado de la configuración del SLM y su desarrollo ulterior, véase *Critical Sociology* (1988).

Lo mismo sucedió en otros ámbitos disciplinarios que vieron renacer el marxismo ante el agotamiento de las propuestas convencionales. En la economía, por ejemplo, se formó un grupo de economistas radicales que recuperaría el marxismo para estudiar, entre otras cosas, la estructura de la clase obrera y el proceso de trabajo en el lugar mismo de la producción. Tales investigaciones encontrarían como sus medios de expresión *The Review of Radical Political Economics*, fundada en 1968, y *Monthly Review*.

La situación que enfrentaba Inglaterra era similar: el resurgimiento del movimiento socialista en los años sesenta, fue acompañado por el crecimiento del movimiento de los delegados departamentales (*shop stewards*), el repudio a la guerra de Vietnam, los movimientos feminista y estudiantil y las crecientes críticas a la legislación gubernamental en materia sindical. En este marco se forman diversos grupos radicales entre los que se destacan el *May Day Manifesto Group* (1966), el *Institute for Workers' Control* y la *Conference of Socialist Economists* (1970). Esta última se orientaba ya a la necesidad sentida de explicar los cambios economicopolíticos que experimentaba de manera clara en esos años Inglaterra y el capitalismo mundial en su conjunto y para contribuir al desarrollo de estrategias y tácticas efectivas para el fortalecimiento del movimiento obrero. Su medio de expresión es la prestigiosa revista crítica *Capital & Class* que en 1976 sustituyó al boletín de la CSE (Radice, 1980).

¹⁰ Como ya señalamos, la TO ha contado en su configuración histórica con el concurso de disciplinas diversas a partir de las cuales ha generado su propio discurso teórico. Por ello es un abuso el reclamo que la sociología hace en cuanto a la propiedad de la TO que, evidentemente, es mucho más que pura sociología.

nes. Por lo tanto, la despojan de la complejidad teórica que ha supuesto su conformación histórica y de su importante contenido técnico, pasando por alto el análisis de su función social: la pregonada crisis del paradigma organizacional no es tal, pues ella supondría, por un lado, el cuestionamiento de su validez teoricometodológica y su fracaso como práctica social generalizada y, por el otro, la configuración de una propuesta alternativa que tomara su lugar, elementos que no se cumplen plenamente. Por ello, el planteamiento inicial del problema en estos términos se constituye de entrada en una de sus grandes limitaciones y en elemento explicativo básico de su fracaso inicial.

En tal dirección, las aproximaciones críticas cuestionan el desarrollo de la TO como disciplina autónoma con identidad teórica propia, negando la especificidad de su objeto de estudio y el desarrollo de estructuras teóricas y métodos de investigación propios: sus reflexiones iniciales se orientaron al análisis de los supuestos paradigmáticos básicos de la TO haciéndolos equivalentes la mayoría de las veces a aquellos del movimiento contingente en el que se formaron e ignoraron otras propuestas que, por encontrarse alejadas de la sociología, consideraron como irrelevantes o ajenas a la disciplina así entendida¹¹.

Centraron la discusión en el carácter estrecho y limitado del pensamiento convencional que, bajo el supuesto de que las organizaciones pueden ser explicadas a partir de sí mismas, dejaba de lado el marco social e histórico que las comprendía: el problema se reducía así al estudio de individuos y grupos en un ambiente gobernado por lo posible entendido apresuradamente como *lo probable*, de comportamientos y relaciones en los que azares y contingencias se constituyen en elemento referencial básico; porque se asume que la vida organizacional es gobernada por la voluntad del hombre, que, dada su capacidad emprendedora, enfrenta el medio ambiente que lo rodea para racionalizarlo, despojándolo de su contenido «anár-

¹¹ Tal es el caso de la escuela del comportamiento que, asentada en la teoría económica y el conductismo, se ha constituido tal vez en la propuesta más importante para asegurar la racionalización y el control del creciente aparato burocrático de las grandes corporaciones. Con esa finalidad se ha propuesto la incorporación paulatina de la tecnología microelectrónica como elemento organizador básico de las tareas del trabajador de la gestión. A su vez, su influencia es significativa en la planeación estratégica, propuesta que recupera la riqueza conceptual de la TO mediante modelos teóricos ampliamente operativizados. Las aproximaciones críticas rara vez han hecho mención a este tipo de propuestas de innegable importancia.

quico», para desterrar el alea y programarlo todo, estableciendo rutinas, tiempos, espacios y direccionalidades; porque la organización es presentada como la respuesta al evento, como la capacidad de anticipación, como la estrategia que, plasmada en estructuras y sistemas de gestión, es capaz de enfrentar lo inesperado, de controlar las explosiones, de asimilar el desorden, de soportar el ruido, ..., de suprimir la libertad.

Así, se rechaza con toda su fuerza, y en esto se observó un acuerdo generalizado, la concepción de la organización como ente autárquico gobernado por el «voluntarismo del poder» para destacar, como veremos más adelante, los determinismos sociales y económicos y las necesidades históricas.

Condenaron también su orientación pragmática y utilitaria. Evidentemente, no podemos negar que la preocupación esencial de la TO ha descansado más en el diseño de estructuras organizativas y sistemas de gestión calificados de eficientes y en el estudio y solución de los problemas cotidianos de la organización, que en su explicación sociológica. Porque la TO ha sido y sigue siendo, más allá del discurso teórico, el puntal orientador de la actividad directiva y de la sustentación de principios organizativos y sistemas de gestión cuya aplicación se ha generalizado a nivel social¹².

La crítica resaltaré más bien su plena adscripción a los intereses de la organización y la limitada preocupación explicativa de las organizaciones como fenómeno social. Así, el pensamiento crítico se circunscribió a la discusión global del paradigma organizacional convencional para plantear la necesidad de transitar de la organización a la sociedad. Pero, en ese paso, en contrapartida, dejará de lado el análisis de las implicaciones sociales de las propuestas organizativas

¹² En realidad, la TO como disciplina distinta de la sociología ha experimentado sus propias crisis paradigmáticas, las cuales ha podido resolver adecuadamente mediante la elaboración de nuevas propuestas teóricas que implican la reformulación de categorías y conceptos permeados por la dialéctica tecnologicopolítica en la que se ve envuelto el hombre y de la que es su protagonista principal. Tales crisis se deben a la modificación del *factor tecnológico clave* a partir del cual se organiza la actividad económica y social (Pérez, 1986: 49 ss.).

Precisamente lo que se interpreta como la crisis del paradigma organizacional en los años sesenta no es otra cosa que la mutación conceptual de la TO en función de la modificación del sistema tecnológico dominante que se basará, ya no en el petróleo, sino en la microelectrónica. Tal cambio se expresa en el paso del fordismo al neofordismo y en la consolidación de las *nuevas relaciones-humanas* y el avance de técnicas de planeación y control de la producción como el *just in time* (Shonberger, 1987).

específicas y de los «instrumentos técnicos» propuestos a fin de asegurar la reproducción continuada de la organización. Ello debido fundamentalmente al carácter extremadamente general en el que se ubica el análisis y a que se asumió demasiado precipitadamente que la dimensión tecnológica contenida en estas propuestas se constituía como mera expresión del carácter opresivo de la sociedad capitalista.

Así, si se criticaba al pensamiento convencional por la estrechez de sus planteamientos, debía criticarse también al naciente pensamiento crítico por la generalidad de los suyos. Sí, se pasó de la organización a la sociedad, pero perdiendo en el camino la especificidad que reclama el estudio del fenómeno organizacional. En otros términos, si bien estas primeras tentativas plantean la necesidad de ampliar la perspectiva de análisis al considerar el marco social e histórico en el que se ubica el fenómeno bajo estudio, por otra parte, se niega el estudio del fenómeno mismo al perderse en la generalidad de lo social.

Esto mismo se constituyó como un obstáculo insalvable que les impidió clarificar la relación entre teoría, realidad y direccionalidad política¹³, quedando encerrados en las redes del discurso, en la confrontación ideológica de posiciones contrarias sin proponer caminos alternativos a los hasta entonces recorridos: el propósito de desarrollar una propuesta alternativa que permitiera orientar la actividad política inmediata de los trabajadores para incidir en las formas organizativas vigentes y, a la vez, diseñar una estrategia para avanzar en la construcción de formas alternativas de organización se constituyó en una promesa incumplida (Clegg y Higgins, 1987). Porque lo que se requiere es la construcción de una propuesta alternativa que, dada su fortaleza teórica y política, lleve irremediamente a la crisis al paradigma organizacional, en lugar de un discurso teórico que desea reconocer anticipadamente dicha crisis imaginaria.

¹³ Cuando asumimos el término de direccionalidad política lo hacemos con la intención de poner énfasis en el papel activo de la teoría frente a la praxis de los individuos. Una teoría sin direccionalidad política es una teoría muerta.

2. ¿Las teorías del proceso laboral, salida teórica? De la sociedad a la organización

Eduardo Ibarra Colado

«Por el contrario, como lo muestran los principios mismos de la "economía del pensamiento" y de la "simplicidad", el determinismo es la metodología de la pereza por excelencia. Se dice: no hay necesidad de reflexionar sobre este suceso particular si posee uno su "ley" general, y si pudiéramos escribir la hiperecuación global y última del universo, podríamos dormir beatíficamente el resto de los tiempos.»

CORNELIUS CASTORIADIS

Las críticas realizadas a las orientaciones convencionales de la TO se concretaron poco después en dos aproximaciones alternativas que delinean el segundo momento en la configuración del pensamiento crítico: nos referimos al neoweberianismo radical y a la aproximación marxista para el estudio de las organizaciones¹⁴.

La primera de ellas se desarrolla fundamentalmente en Inglaterra e intenta establecer las conexiones entre el pensamiento de Marx y el de Weber a fin de encontrar una base de sustentación teórica más potente para el estudio social e histórico de las organizaciones: la relectura realizada de estos pensadores los ha llevado a desarrollar la noción de organización y control del proceso laboral como objeto de estudio apropiado de la «sociología de la organización». Han rescatado, además, los conceptos de poder, dominación y autoridad a fin de estar en posibilidad de estudiar las formas concretas en las que se expresan las relaciones de producción a nivel organizacional¹⁵.

¹⁴ Con ello no queremos decir que estas aproximaciones hayan sido las únicas sino que se constituyen hasta el momento como las que representan el trabajo de un grupo de investigadores que comparten en lo esencial una misma base teoricometodológica. En ese sentido son las que podríamos reconocer como esfuerzos de pensamiento en proceso de configuración. Se han registrado también otros esfuerzos críticos importantes aunque sustentados más en el trabajo individual: tal es el caso de Benson (1977b, 1983), autor que propone el estudio de las organizaciones a partir del «enfoque dialéctico» o de muchos otros que, desde diversas perspectivas, intentan reformular el paradigma organizacional. Al respecto, puede consultarse la edición preparada por Morgan (1983).

¹⁵ Rebasa las intenciones de este trabajo un análisis detallado de esta aproximación teórica que, a lo largo de una década, ha avanzado ya importantes contribuciones para la explicación crítica de las organizaciones. Su conformación se ha orientado por la idea de que la oposición entre Marx y Weber es ilusoria en diversos sentidos y que, a pesar de reconocer diferencias en sus premisas, ellos convergen en el reco-

Por su parte, la aproximación marxista para el estudio de las organizaciones, desarrollada inicialmente en EE UU, propondrá la recuperación de categorías y proposiciones básicas del marxismo con la intención de explicar la organización y administración del trabajo: la recuperación de la teoría del valor-trabajo, en el marco del desarrollo histórico del capitalismo y la lucha de clases, se constituirá en insumo básico de esta propuesta. De hecho, el análisis del proceso laboral es asumido como elemento central para el estudio de las organizaciones enmarcadas socialmente¹⁶.

Así, el punto de inflexión de una y otra propuestas se sitúa en las Teorías del Proceso Laboral, las cuales son recuperadas para explicar las organizaciones desde la amplia perspectiva de lo social. Sin embargo, tal recuperación se realizó al margen de toda reflexión crítica quedando pendiente la determinación de su utilidad teórica y los límites específicos que suponía para explicar el fenómeno organizacional en su unidad y especificidad históricas, como totalidad concreta en permanente transformación. Ello explicará en buena medida su fracaso como propuestas alternativas al pensamiento convencional de la TO (Ibarra, 1987).

Una de las consecuencias inmediatas de este proceder fue el abandono paulatino de las intenciones originales de tales aproximaciones¹⁷ para reconocer, en su lugar, a las TPL como la salida teórica

nocimiento del papel determinante de las estructuras económicas de dominación. Así, el estudio de las organizaciones quedará enmarcado en una concepción tal que, al incorporar el análisis del poder como uno de sus elementos explicativos básicos, supera algunas de las limitaciones básicas de la propuesta bravermaniana y sus derivaciones más ortodoxas (Zimbalist, 1979).

Es posible seguir de cerca la génesis de esta propuesta crítica a partir de los primeros trabajos que sobre el poder en las organizaciones desarrolla Clegg (1975, 1977, 1979), pasando por el estudio de las organizaciones definidas a partir del control del proceso laboral (Salaman, 1979; Clegg y Dunkerley, 1980; Clegg, 1981), hasta su propuesta más reciente para el análisis de las clases sociales, de su proceso de formación y su estructura (Clegg, Boreham y Dow, 1986).

¹⁶ Esta aproximación se ha planteado en trabajos como los de Goldman y Van Houten (1977) y Heydebrand (1977, 1980, 1983). De hecho, su propuesta se diluye en las propias teorías del proceso laboral de herencia bravermaniana de las que se ha producido una gran cantidad de trabajos en los últimos quince años. Un ejemplo concreto de ello lo representa el trabajo de Burawoy (1979) que, intentando avanzar en la construcción de una teoría del proceso laboral, se propone superar las limitaciones observadas en la TO. Para un análisis crítico de la propuesta bravermaniana, véase Ibarra (1987: 79-101).

¹⁷ La intención original de reformular el paradigma organizacional es paulatinamente desplazada al asumirse que las TPL responden a tal fin. Con ello se reforzaba el carácter sociológico de tales aproximaciones que, ubicadas en un nivel general de

que permitiría resolver la supuesta crisis del paradigma organizacional. De esta forma, a pesar de diferir en sus intenciones teóricas, resultaba más cómodo y seguro pedir prestada una teoría ya existente que se aproximara al menos parcialmente al estudio de las organizaciones, que construir otra que, persiguiendo explicarlas plenamente, pudiese no lograr sus propósitos.

Y ello se debió, en buena medida, a su capacidad seductora y enamoramiento que, después de un prolongado ayuno, produjo el surgimiento de una crítica capaz de sacudir los cimientos básicos del paradigma organizacional, que develaba el carácter ideológico del pensamiento convencional al demostrar la tantas veces negada existencia de relaciones de poder como base de sustentación de la sociedad capitalista¹⁸: las TPL proponían una explicación histórica del surgimiento y función social de la administración y la jerarquía en el trabajo, asumiendo como eje conductor el reconocimiento de la necesidad combinada que enfrentan las unidades de capital en términos de acumulación y control (Marglin, 1974; Stone, 1974; Braverman, 1974)¹⁹.

Sin embargo, tal propuesta resulta inherentemente contradictoria en la medida en la que su unidad básica de análisis y su nivel de abstracción no se corresponden ni articulan a aquellos asumidos por

análisis, desatendieron el estudio crítico y la búsqueda de alternativas a la dimensión técnica de las propuestas convencionales de organización. Así, se abandona definitivamente toda posibilidad de confrontación con la TO al desplazar la unidad básica de análisis, pasando de la corporación a la organización del trabajo fabril, y el nivel de abstracción, privilegiando lo global social en detrimento de lo concreto organizacional.

¹⁸ Más allá de la crítica general inicialmente lanzada, poco se avanzó en la construcción de una explicación alternativa de las organizaciones. Ello debido a que nunca se penetró de una manera específica el fenómeno organizacional, terreno hasta ahora eficazmente protegido de «presencias extrañas» por las orientaciones convencionales de la TO. Porque domina la crítica general, porque se le considera suficiente, porque espanta e incomoda la autocritica y la inseguridad frente a lo desconocido, porque se descansa más plácidamente en el dogmatismo y los lugares comunes.

¹⁹ Uno de los arraigados principios que se cuestionó de raíz fue aquel que había asociado indisolublemente el avance tecnológico a los requerimientos eficientistas de la empresa. Sin embargo, se demuestra que la división del trabajo y la innovación tecnológica a ella asociada son elementos sociales que expresan la lucha capital-trabajo por el control del proceso laboral (Marglin, 1974; Stone, 1974). Desgraciadamente, como ya indicamos, la crítica no avanzó mucho más y se limitó a demostrar cómo, por ejemplo, la empresa ha instrumentado algunas veces modificaciones de carácter técnico a nivel del proceso productivo con el fin de enfrentar conflictos localizados con grupos de trabajadores y no con la intención de responder a un requerimiento de carácter técnico vinculado a su funcionamiento eficiente (Brulant, 1982).

la TO: el estudio de la problemática organizacional era desplazado por la discusión de uno de sus elementos; la reflexión de la compleja red de relaciones establecidas en y entre las organizaciones era desestimada frente al análisis de la organización del trabajo a nivel de fábrica en el marco del capitalismo monopolista y sus leyes generales de desarrollo (Braverman, 1974). Con ello se intentaba transitar de la sociedad a la organización sin lograrlo plenamente.

Las TPL, al dirigir su atención fundamental al estudio de las relaciones capital-trabajo en el lugar mismo de la producción —entendidas como relaciones de control— se ubican en un alto nivel de abstracción que prescinde, «por innecesaria», de una concepción organizacional específica. Requiere únicamente de un cuadro idealizado de la organización que, sustentado siempre en categorías globales, proporcione coherencia a la explicación del proceso laboral. La interpretación de los arreglos estructurales y las formas de funcionamiento asumidos por la organización en distintos momentos históricos es subordinada y determinada por la explicación de la organización de la producción y sus necesidades estructurales, dando como resultado una concepción general, uniforme y no problemática del fenómeno organizacional.

El fracaso de tal salida teórica frente al pensamiento convencional de la TO ha sido provocado por el reduccionismo de la problemática específica de las organizaciones a expresión mecánica, acaso automática, de las leyes generales del desarrollo capitalista. Por tanto, el futuro, como el pasado, aparece fijado de una vez y para siempre, quedando la libertad siempre subordinada al «curso de la historia»²⁰. Esta solución aparente se tradujo en el paso del voluntarismo al determinismo, cambiando un exceso por otro y rehuyendo

²⁰ Resulta interesante observar cómo, bajo esta perspectiva, la «historia» se constituye finalmente en su propia negación: el pensamiento crítico esgrimirá el «enfoque histórico» para combatir el ahistoricismo del pensamiento convencional. Sin embargo, el intento resulta vano toda vez que el predominio determinista sumerge a la historia en el limbo de la atemporalidad, quedando así ella misma negada en su propio nombre. Como apunta acertadamente Castoriadis: «La determinación lleva a negar el tiempo, lleva a la atemporalidad: si algo está verdaderamente determinado lo está desde siempre y para siempre. Si cambia, los modos de su cambio y las formas que ese cambio puede producir ya están determinados. Los «sucesos» no son pues más que la realización de las leyes y la «historia» no es más que el despliegue, a lo largo de una cuarta dimensión, de una «sucesión» que sólo es simple coexistencia para un espíritu absoluto (o para la teoría científica acabada). De manera que también el tiempo es pura repetición de las realizaciones de leyes, si no de los «sucesos»...» (Castoriadis, 1988: 65).

do la cuestión fundamental: ¿cómo construir una concepción en la que la complejidad pudiese imponerse más allá de separaciones artificiales entre evento y estructura, entre orden y ruido?; ¿cómo reunir organización y sociedad más allá de sobredeterminaciones aparentes que aseguran cuando mucho explicaciones parciales de la realidad?

Tal propuesta ha obstaculizado, por ejemplo, el análisis y explicación de las formas concretas en las que se ejerce el poder o se implanta el control, de las características que la relación capital-trabajo adquiere a nivel organizacional y el papel que frente a la misma juegan los grupos dirigentes organizados en coaliciones que se disputan la conducción de la corporación o el papel que las formas estructurales y los sistemas de gestión de la organización han jugado para apoyar o dificultar la acumulación y el control. En síntesis, tal reduccionismo ha impedido la comprensión de la no necesaria correspondencia entre la sociedad y la organización, entre la estructura y el evento.

Así, el análisis del proceso laboral desplaza toda reflexión de la organización como totalidad concreta: lo que interesa estudiar son las unidades productivas como medios de explotación y configuración de la clase obrera y no los elementos específicos que las conforman como unidades estructurales que materializan de manera compleja y contradictoria las relaciones sociales cotidianamente.

Además, su acercamiento teórico atendió únicamente a la relación de la organización, aquella relacionada con el trabajo de fábrica: su gran debilidad residió en otorgar un énfasis excesivo a las relaciones industriales y las estrategias de control a ellas asociadas sin tomar en cuenta la problemática organizacional en la que éstas se ubican. Ello supone una explicación demasiado general incapaz de esclarecer el impacto que tienen, por ejemplo, las inversiones y ventas de desarrollo de nuevos productos, o las fusiones, adquisiciones industriales de empresas en la organización del trabajo y las relaciones corporativas (Littler y Salaman, 1982; Purcell, 1983; Morgan y Hooper, 1987). De hecho, para comprender plenamente las estrategias de control del trabajo, rebasando la simple descripción general *a posteriori*, es necesario develar su articulación con la concepción organizacional específica de la que las TPL han carecido hasta el momento (Thurley y Wood, 1983).

Por ello, después de quince años de debate teórico, las TPL experimentan un agotamiento prematuro al mostrarse incapaces de

rebasar las amplias generalizaciones que poco explican los profundos cambios que se han verificado en las grandes corporaciones a lo largo del siglo que está por concluir. Inclusive, algunos autores han calificado el debate del proceso laboral como un ejercicio académico que ha llegado a su fin: se plantea la necesidad de abandonar las TPL al observar que el centro del análisis marxista se ha desplazado de la esfera de la producción a la de la circulación y que, en tal medida, se reclama de una concepción organizacional en la que la estrategia jugará un papel relevante al constituirse como la expresión inmediata de los distintos momentos que supone el proceso de acumulación de capital (Littler y Salaman, 1982; Boreham *et al.*, 1986; Cohen, 1987; Kelly, 1987).

Este cuestionamiento, que tiende a generalizarse, plantea de hecho el fin del segundo momento en la conformación del pensamiento crítico de la TO. Sin embargo, haber asumido acriticamente las TPL como la salida teórica a las deficiencias observadas en el pensamiento convencional de la TO ha cobrado sus réditos a un costo elevado: el de carecer todavía de una propuesta alternativa a la TO que sea capaz de enfrentarla en su propio terreno, es decir, una propuesta que esté en posibilidad de explicar las relaciones de poder existentes y los medios organizativos empleados para preservarlas, a la vez de proponer la utilización de tales medios organizativos como dispositivos de defensa y trabajar en la construcción de una propuesta organizativa alternativa que se imponga a las actualmente existentes llevando a la TO a una crisis real de la que no pueda recuperarse.

3. Análisis estratégico de las organizaciones: Organización → Sociedad

«Un mundo absolutamente determinado, al igual que un mundo absolutamente aleatorio, son pobres y mutilados, el primero incapaz de evolucionar y el segundo incapaz siquiera de nacer».

EDGAR MORIN

El tercer momento en la configuración del pensamiento crítico de la TO se constituye todavía como un momento sin un rostro plenamente definido, como un espacio de confluencia en el que la conti-

nua búsqueda del paradigma perdido expresa el rechazo a las salidas fáciles, simplificadoras, en las que algo siempre se deja de lado: o se atendía el estudio de la organización sobre la base de voluntarismos y azares que es necesario controlar y dirigir adecuadamente, que hay que racionalizar y prefigurar instrumentalmente ²¹, para imponer el orden en el desorden; o se atendía el estudio de la organización sobre la base de determinismos sociales y necesidades históricas desterrando el evento como elemento constitutivo fundamental del fenómeno, bajo la premisa sólo declarada de imponer el orden del desorden.

Frente al primer camino asumido por el pensamiento convencional, las aproximaciones críticas siguieron el segundo. Como ya vimos, ello les impidió responder a la necesidad originalmente planteada de reformular el paradigma organizacional y proponer formas alternativas de organización que se confrontaran con las vigentes: se había transitado de la organización a la sociedad para recuperar nuevamente a la organización sólo de manera parcial y subordinada.

El pensamiento crítico parecía querer escapar al voluntarismo característico de las orientaciones convencionales que asumían que las organizaciones pueden ser explicadas a partir de sí mismas; la única manera de lograrlo fue acomodándose plácidamente en el determinismo de las TPL con lo que asumieron, en sentido contrario, el estudio de las organizaciones al margen de ellas mismas. Los extremos quedaban claramente dibujados en los momentos previos de configuración del pensamiento crítico de la TO, exigiéndose ahora el replanteamiento del problema de la vinculación entre organización y sociedad, entre el azar que prefigura la cotidianeidad organizacional y la necesidad derivada de las exigencias estructurales vinculadas al desarrollo histórico de la sociedad ²².

²¹ Ese voluntarismo se expresa en la capacidad que el decisor posee para elegir entre diversas alternativas aun cuando lo haga en un ambiente acotado (Child, 1972). Al respecto, Simon propondrá su teoría de la decisión como propuesta orientada a controlar el comportamiento del decisor en función de los intereses de la organización (Ibarra y Montaña, 1987: 106-110). Por su parte, el azar se manifiesta en la necesidad creciente de planeación y control, misma que se ha concretado en la proliferación de una amplia literatura sobre planeación estratégica que propone modelos de racionalización de la actividad corporativa en sus distintos espacios y niveles de actuación frente a ambientes inciertos (Ansoff, 1976).

²² La discusión del falso dilema entre voluntarismo y determinismo sólo es nueva para las ciencias sociales, conocimiento aferrado a la tranquilidad de la generalización simplificadoras o el reduccionismo empirista, de las grandes tendencias a los datos precisos. Ya anteriormente se había iniciado tal discusión fundamental en el campo de la física y la biología, disciplinas en las que el enfoque cibernético ha mostrado

De esta forma, desde principios de los años ochenta, algunos teóricos críticos de la organización, conscientes del exceso determinista y la ausencia evenencial, han empezado a plantear sus desacuerdos fundamentales frente a las propuestas avanzadas: era necesario evaluar el marco explicativo asumido por el propio pensamiento crítico si se deseaba estar en posibilidad de reconstruir el paradigma organizacional tantas veces cuestionado. Se requería rediscutir el falso dilema expresado hasta entonces en la elección entre organización y sociedad, voluntarismo y determinismo, evento y estructura e, incluso, entre TO y TPL. Es decir, se restablecía la pregunta inicial ya que requería de una respuesta que no pudo encontrar en los momentos anteriores: ¿Cómo resolver la necesaria vinculación entre organización y sociedad a fin de asegurar una explicación compleja de lo real?; ¿cómo concebir a las organizaciones en su especificidad sin sacrificar con ello el marco social e histórico del que son parte constitutiva esencial?

Evidentemente, carecemos todavía de respuestas precisas a tal cuestión fundamental. Sin embargo, en los últimos seis años, algunos autores críticos han dado ya los primeros pasos en tal dirección ²³; en general, han puesto el dedo en la llaga al mencionar que,

su riqueza para concebir los fenómenos que estudia de manera compleja. Precisamente de ella toma Jacques Monod (1970) el título para uno de sus libros, *El azar y la necesidad*. El estado que guarda tal debate en las denominadas disciplinas fundamentales ha quedado plasmado en el libro *Proceso al azar* que reúne las ponencias y discusiones sostenidas por científicos de la talla de Renè Thom o Ylya Prigogine (Wagensberg, 1986).

Ante esto y de acuerdo con Montaña (1987), cabe preguntarnos, más allá de una ambigua teoría general de sistemas y desterrando dogmatismos, acerca de la pertinencia de las ideas sistémicas y cibernéticas para intentar reformular el paradigma organizacional y dialogar con la realidad de la que somos parte y en la que confluyen, en oposición y complementariedad, orden y desorden. Una aproximación fundamental en esta dirección se ha plasmado en el poco atendido trabajo de Edgar Morin (1961, 1963, 1984).

Buena parte de los trabajos que abren esta nueva ruta de investigación han surgido de las carencias observadas en las TPL y de la necesidad sentida de contar con una concepción organizacional compleja que permita la ampliación del objeto teórico hasta entonces limitado a las relaciones industriales y las estrategias de control. Entre los más importantes podemos mencionar los trabajos de Littler y Salaman (1982), Thorley y Wood (1983), Purcell (1983), Storey (1985), Kelly (1987), Child (1987), Rose y Jones (1987), Morgan y Hooper (1987) y Cohen (1987). A pesar de sus evidentes diferencias, todos ellos aportan elementos para avanzar en la reformulación del paradigma organizacional, sin constituirse todavía ninguno de ellos como la propuesta cumplida de tal propósito.

El trabajo que hemos desarrollado a partir de 1985 se ha orientado en esta direc-

sin prescindir del marco social e histórico en el que se ubica en fenómeno, es necesario recuperar el nivel de análisis específicamente organizacional y problematizar, a la luz de una caracterización más precisa de la realidad cotidiana de las organizaciones y sus actores, la relación capital-trabajo en las unidades productivas mismas. Es decir, se reivindicaría la necesidad de construir una propuesta alternativa que permitiera explicar lo que hasta ese momento no había pasado de ser considerado como simple expresión de las leyes económicas que gobiernan el desarrollo capitalista. El eje que orienta la construcción de tal andamiaje teórico alternativo de la TO pasa por la discusión de la estrategia corporativa ²⁴.

¿Qué importancia tiene la estrategia corporativa ante la necesaria reformulación del paradigma organizacional más allá de los extremos adoptados por el pensamiento convencional de la TO y las TPL? Las virtudes que se le reconocen radican precisamente en su cualidad como categoría intermedia entre lo social y lo organizacional, como expresión compleja del juego entre orden y desorden, entre imperativos estructurales y eventos. Porque comprende lo deseado frente a lo posible, lo probable y lo incierto. Porque devela los posibles cortes y contradicciones existentes entre el nivel de análisis general y el específico en la medida en que recupera la riqueza y complejidad de la dinámica organizacional y su articulación con la sociedad.

Tal posible no correspondencia puede ser ejemplificada haciendo referencia al fin del capital a nivel global y las variadas formas que adquiere en cada una de las corporaciones individualmente consideradas: la ganancia como fin último se puede expresar mediante estrategias que, por ejemplo, privilegien el crecimiento por encima de la rentabilidad a corto plazo; o que decidan asumir pérdidas en el corto plazo a fin de ganar frente a sus competidores para asegurar los mercados; o que admitan costos económicos para asegurar la viabilidad de proyectos políticos que, en última instancia, se transformarán en el largo plazo en poderío económico *in crescendo*. Por-

formar en el largo plazo en poderío económico *in crescendo*. Por-

formar en el largo plazo en poderío económico *in crescendo*. Por-

que no existe un camino cierto hacia la ganancia; porque el cumplimiento de los fines organizacionales será producto de procesos complejos en los que la empresa debe ser caracterizada como un espacio organizacional en disputa que exige la diferenciación de los actores sociales involucrados.

Así, considerar el vínculo estratégico implica reconceptualizar de manera compleja la realidad mediante el análisis del circuito Organización → Sociedad: la estrategia corporativa se presenta como expresión de la lucha intercapitalista reflejando las dificultades de acumulación que enfrentan las unidades de capital en un mundo sumamente competitivo e incierto a nivel internacional. Ella supone la utilización del azar y los propios medios del adversario para asimilarlos en beneficio propio, rescatando la capacidad de anticipación como recurso estratégico fundamental ²⁵.

En otros términos, la estrategia corporativa puede ser entendida como el código mediante el cual el capitalista individual representa, en el plano de las decisiones, la realidad percibida y expresa, sustentado en el análisis de sus posibilidades y restricciones, una idea del futuro deseado en el marco de distintos umbrales temporales (Ibarra, 1987). En este ámbito, el papel del Estado se constituye como fundamental al ser éste una de las instancias que se encarga de regular e institucionalizar las relaciones de poder en las que se cumarcan las disputas de las grandes corporaciones capitalistas de nuestros días ²⁶.

²⁴ Marcela Rendón y Luis Montaña nos proporcionan un sugerente análisis crítico de los modelos de evaluación de proyectos para determinar anticipadamente la importancia. Además de la importancia que tal esfuerzo tiene por aproximarse a la dimensión técnica de la TO, hasta el momento relegada al olvido, establecen la importancia de lo que denominan como la estrategia de la anticipación, la cual «es precisamente descubrir las amenazas veladas, infiltrarse en las estructuras más recónditas, descubrir lo que el otro todavía no sabe, e incluso no percatarse de este descubrimiento: la estrategia de la anticipación es ya la anticipación de la estrategia.» (Rendón y Montaña, 1989, p. 23).

²⁵ Destaquemos la importancia que las *Teorías de la Regulación* han tenido al proponer el análisis del capitalismo y sus crisis a la luz de la regulación de las relaciones sociales concebidas como relaciones antagónicas. En tal dirección, han otorgado al Estado un papel primordial como instancia de regulación social y en ese sentido promete mucho como el marco general sobre el que se puede apoyar el análisis crítico de las organizaciones (Bonfield, 1987; Jessop, 1988). Sin embargo, ella no deberá ocupar, como lo hicieron en su momento las TPL, el lugar de la TO. No debemos repetir el error de pedir prestadas teorías que, ante la reducción de sus planteamientos, alejen nuestra atención del propósito teórico que nos compete.

²⁶ Señalamos además que algunos regulacionistas han empezado a sentir la necesidad

Por su parte, el análisis de las relaciones de poder al interior de la empresa supone la distinción de la composición interna de los grupos involucrados en la organización y el reconocimiento de su papel activo. Implica además la reconceptualización de la organización como arena de lucha en la que los grupos contendientes se valen de la movilización de recursos que se plasma en arreglos estructurales y sistemas de gestión gobernados más por la contradicción que por la eficiencia. En esta dirección, los mecanismos y dispositivos de control plasmados en las estrategias de relaciones industriales, tan discutidas por la TPL, exigen ser explicadas, como ya indicamos, a partir de su inserción en el marco de la estrategia corporativa global.

Un planteamiento de esta naturaleza, como parece delinarse en este tercer momento, nos muestra que el *continuum* determinismo-voluntarismo aparece como una trampa en la que debemos evitar caer pues la realidad es mucho más compleja. Estamos de acuerdo en que el capitalismo establece condiciones para la acumulación y reproducción del capital; sin embargo, como ya lo dejamos entrever, ello no significa que esté determinado el papel que las unidades de capital juegan en el establecimiento de tales condiciones o su posible modificación o, de manera más particular, que esté determinado *qué* unidad de capital avanza y cuál se rezaga y *cómo* se efectúa el proceso. En eso reside el voluntarismo: en comprender la dinámica de lucha y negociación que envuelve a las unidades de capital entre sí y a éstas frente a la fuerza de trabajo y demás grupos subordinados a fin de explicar el surgimiento, evolución y composición interna de la gran corporación capitalista.

Así, el análisis de la estrategia corporativa no implica desechar la existencia de las leyes generales del movimiento del capital global sino, por el contrario, darles contenido específico al comprender de manera concreta su dinámica y el sentido que les otorga el movimiento de las unidades de capital en lo individual y la relación que éstas guardan frente a otras unidades de capital, al Estado y a sus trabajadores.

de abordar el estudio de las estrategias e incorporar a su propuesta teórica un acercamiento al nivel de la empresa que la fortalezca (Stop, 1988). En tal dirección, el trabajo reciente de Víctor Soria ha intentado recuperar analíticamente la empresa estableciendo el pasaje de la sociedad a la organización mediante las categorías de *forma institucional* y *estrategia*, esfuerzo sugerente que sin duda enriquece el debate generado recientemente en el ámbito del estudio de las organizaciones desde posiciones críticas (Soria, 1987, 1989).

Permite comprender los caminos particulares que se trazan para alcanzar elevadas tasas de ganancia y las dificultades que a tal fin tienen que sortear, así como las diferencias estructurales y de funcionamiento que se verifican de una corporación a otra o de una etapa histórica a otra, develando con claridad el carácter opresivo particular de los medios administrativos empleados en los distintos niveles de la organización.

Y permite delinear también, a la luz de tal explicación del comportamiento de las unidades de capital, las estrategias de la clase trabajadora tomando en cuenta la posible utilización de los diversos mecanismos de control como mecanismos de defensa, a la vez de orientar la conformación de formas alternativas de organización en las que, de manera imaginativa, sea liberado el trabajo de sus actuales ataduras.

En este sentido, la construcción de una aproximación crítica para el estudio de las organizaciones tiene que enfrentarse a la difícil tarea de volver a unir lo que está desunido, de clarificar la relación existente entre las etapas del desarrollo capitalista y las transformaciones en la organización interna de la empresa. Para ello, el concepto de estrategia corporativa se constituye como una veta aún inexplorada que promete la posibilidad de arribar a la tan anhelada reformulación del paradigma organizacional.

BIBLIOGRAFIA

- Aronowitz, Stanley, 1973, *False promises: the shaping of the American working class consciousness*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Benson, J. Kenneth, 1977a, «Innovation and crisis in organizational analysis», en Benson, J. Kenneth (comps.), *Organizational analysis: critique and innovation*, Beverly Hills, Sage, pp. 5-18.
- , 1977b, «Organizations, a dialectical view», en *Administrative Science Quarterly*, vol. 22, pp. 1-21. [«Las organizaciones: una perspectiva dialéctica», en *Estudios Sociológicos*, vol. 3, núm. 7, enero-abril de 1985, pp. 85-116.]
- , 1983, «A dialectical method for the study of organizations», en Morgan, Gareth (comp.), *Beyond method*, Beverly Hills, Sage, pp. 331-346.
- Bonfield, Verner, 1987, «Reformulation of state theory», en *Capital & Class*, núm. 33, primavera, pp. 96-127.

- Boreham, Paul; Stewart Clegg y Geoff Dow, 1986, «The institutional management of class politics: beyond the labour process and corporatist debates», en Knights, David y Hugh Willmott (comps.), *Managing the labour process*, Londres, Gower, pp. 186-210.
- Braverman, Harry, 1974, *Labor and monopoly capital: the degradation of work in the twentieth century*, Nueva York, Monthly Review Press, [Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo XX, México, Nuestro Tiempo, 1975].
- Bruland, Tine, 1982, «Industrial conflict as a source of technical innovation: three cases», en *Economy and Society*, vol. 11, núm. 2, mayo, pp. 91-121.
- Burawoy, Michael, 1979, *Manufacturing consent: changes in the labor process under monopoly capitalism*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Burrell, Gibson y Gareth Morgan, 1985, *Sociological paradigms and organizational analysis*, Portsmouth, New Hampshire, Heinemann, 1979.
- Castoriadis, Cornelius, 1988, «Lo imaginario: la creación en el dominio historicosocial», en Castoriadis, Cornelius, *Los dominios del hombre: las encrucijadas del laberinto*, Barcelona, Gedisa, 1984, pp. 64-77.
- Child, John, 1972, «Organization structure, environment and performance: the role of strategic choice», en *Sociology*, vol. 6, pp. 1-22.
- , 1987, «Managerial strategies, new technology, and the labour process», en Knights, David; Hugh Willmott y David Collinson (comps.), *Job redesign: critical perspectives on the labour process*, Londres, Gower, 1985, pp. 107-141.
- Clegg, Stewart, 1975, *Power, rule and domination*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- , 1977, «Power, organization theory, Marx and critique», en Clegg, Stewart y David Dunkerley (comps.), *Critical issues in organization*, Londres, Routledge & Kegan Paul, pp. 21-40.
- , 1979, *The theory of power and organization*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- , 1981, «Organization and control», en *Administrative Science Quarterly*, vol. 26, núm. 4, diciembre, pp. 546-562.
- Clegg, Stewart, Paul Borcham y Geoff Dow, 1986, *Class, politics and the economy*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- Clegg, Stewart y David Dunkerley, 1977, «Introduction», en Clegg, Stewart y David Dunkerley (comps.), *Critical issues in organizations*, Londres, Routledge & Kegan Paul, pp. 1-6.
- , 1980, *Organization, class and control*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- Cohen, Sheila, 1987, «A labour process to nowhere?», en *New Left Review*, núm. 165, septiembre-octubre, pp. 34-50.
- Critical Sociology, 1988, *Twenty years of the Sociology Liberation Movement: 1968-1988*, vol. 15, núm. 2, verano.
- Donaldson, Lex, 1985, *In defense of organizational theory, A Reply to the Critics*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Goldman, Paul y Donald R. van Houten, 1977, «Managerial strategies and the worker: a Marxist analysis of bureaucracy», en Benson, J. Kenneth (comp.), *Organizational analysis: critique and innovation*, Beverly Hills, Sage, pp. 110-127.
- Heydebrand, Wolf V., 1977, «Organizational contradictions in public bureaucracies: toward a Marxian theory of organizations», en Benson, J. Kenneth (comp.), *Organizational analysis: critique and innovation*, Beverly Hills, Sage, pp. 85-109.
- , 1980, «A Marxist critique of organization theory», en Evan, William (comp.), *Frontiers in organization and management*, Nueva York, Praeger, pp. 123-149.
- , 1983, «Organization and praxis», en Morgan, Gareth (comp.), *Beyond method*, Beverly Hills, Sage, pp. 306-320.
- Hickson, David (comp.), 1988, «Offence and defence: a symposium with Hinings, Clegg, Child, Aldrich, Karpik, and Donaldson», en *Organization Studies*, vol. 9, núm. 1, pp. 1-32.
- Ibarra Colado, Eduardo, 1985, «Notas para el estudio de las organizaciones en América Latina a partir de la reflexión crítica de la Teoría de la Organización», en Varios, *Ensayos críticos para el estudio de las organizaciones en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Col. Cuadernos Universitarios, núm. 29, pp. 13-62.
- , 1987, «El fenómeno organizacional capitalista más allá del "control bravermaniano": análisis estratégico de las organizaciones», en Varios, *El orden organizacional: poder, estrategia y contradicción*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, pp. 59-148.
- Ibarra Colado, Eduardo y Luis Montaña Hirose, 1985, «Hacia una reinterpretación social del poder en las Organizaciones», en Varios, *Ensayos críticos para el estudio de las organizaciones en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Col. Cuadernos Universitarios, núm. 10, pp. 253-269.
- , 1987, *Mito y poder en las organizaciones: un análisis crítico de la Teoría de la Organización*, México, Trillas, 1984.
- Isserman, Maurice, 1988, «1968 and the American new left», en *Socialist Review*, vol. 18, núm. 4, octubre-diciembre, pp. 94-104.
- Jessop, Bob, 1988, «Regulation theory, post Fordism and the state: more than a reply to Werner Bonefield», en *Capital & Class*, núm. 34, primavera, pp. 147-168.
- Kelly, John, 1987, «Management's redesign of work: labour process, labour markets and product markets» en Knights, David; Hugh Willmott y David Collinson (comps.), *Job redesign: critical perspectives on the labour process*, Londres, Gower, 1985, pp. 30-51.
- Littler, Craig R. y Graeme Salaman, 1982, «Bravermania and beyond: recent theories of the labour process», en *Sociology*, vol. 16, núm. 2, mayo, pp. 251-269.
- Marglin, Stephen A., 1974, «What do bosses do?: the origins and functions

- of hierarchy in capitalist production», en *The Review of Radical Political Economics*, vol. 6, pp. 60-112 [«Orígenes y funciones de la parcelación de tareas. Para qué sirven los patrones?», en Gorz, André (comp.), *Crítica de la división del trabajo*, Barcelona, Laia, 1973, pp. 45-96].
- Montaño Hirose, Luis, 1987, «El orden sistémico: algunos avatares del paradigma organizacional», en Varios, *El orden organizacional: poder, estrategia y contradicción*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, pp. 1-58.
- Monod, Jacques, 1986, *El azar y la necesidad*, Barcelona, Orbis, 1970.
- Morgan, Gareth (comp.), 1983, *Beyond method*, Beverly Hills, Sage.
- Morgan, Glenn y David Hooper, 1987, «Corporate strategy, ownership and control», en *Sociology*, vol. 21, núm. 4, noviembre, pp. 609-627.
- Morin, Edgar, 1984, *Ciencia con consciencia*, Barcelona, Anthropos, 1982.
- , 1981, *El método: la naturaleza de la naturaleza*, Madrid, Cátedra, 1977.
- , 1983, *El método: la vida de la vida*, Madrid, Cátedra, 1980.
- Mouzelis, Nicos P., 1967, *Organization and bureaucracy: an analysis of modern theories*, Nueva York, Aldine de Gruyter [Organización y burocracia: un análisis de las teorías modernas sobre organizaciones sociales, Barcelona, Península, 1975].
- Palloix, Christian, 1976, «The labour process: from Fordism to Neo-Fordism», en Conference of Socialist Economists (comp.), *The labour process & class struggle*, CSE Pamphlet, núm. 1, Londres, pp. 46-67.
- Pérez, Carlota, 1986, «Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto», en Ominami, Carlos (comp.), *La tercera revolución industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, Col. Anuarios del RIAL, pp. 43-89.
- Purcell, John, 1983, «The management of industrial relations in the modern corporation: agenda for research», en *British Journal of Industrial Relations*, vol. 21, pp. 1-16.
- Rendón Cobián, Marcela y Luis Montaño Hirose, 1989, «La anticipación de la ganancia en los modelos de evaluación de proyectos. Una aportación al Análisis Estratégico», en Varios, *Estrategia, desarrollo y política económica*, Departamento de Economía, Serie Investigación, número 1, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, (en prensa).
- Rose, Michael y Bryan Jones, 1987, «Managerial strategies and trade union responses in work reorganization schemes at establishment level», en Knights, David; Hugh Willmott y David Collinson (comps.), *Job redesign: critical perspectives on the labour process*, Londres, Gower, 1985, pp. 81-106.
- Sabel, Charles F., 1982, *Work and politics: the division of labor in industry*, Cambridge Mass, Cambridge University Press.
- Salaman, Graeme, 1978, «Towards a sociology of organizational structure», en *The Sociological Review*, vol. 28, núm. 3, agosto, pp. 519-554.
- , 1979, *Work organizations: resistance & control*, Nueva York, Longman.

- Schonberger, Richard J., 1987, *Técnicas japonesas de fabricación*, México, Limusa, 1982.
- Soria M., Víctor M., 1987, «La teoría de la regulación, las relaciones sociales y la organización», en Varios, *El orden organizacional: poder, estrategia y contradicción*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, pp. 149-198.
- , 1989, «La regulación, las relaciones sociales de producción y la empresa: análisis de la estrategia de relaciones industriales y los regímenes disciplinarios de fábrica», en Varios, *Estrategia, desarrollo y política económica*, Departamento de Economía, Serie Investigación, núm. 1, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, (en prensa).
- Stone, Katherine, 1974, «The origins of job structure in the steel industry», en *The Review of Radical Political Economics*, vol. 6, núm. 2, verano, 1973, pp. 61-97.
- Stoop, Sjeff, 1988, «Capital fractions or firm strategies; explaining the end of Fordism», ponencia presentada en la Conferencia Anual de VVPE: «15 years of economic crisis (?)», junio 4-5.
- Storey, John, 1980, *The challenge to management control*, Londres, Kogan Page.
- , 1985, «The means of management control», en *Sociology*, vol. 19, núm. 2, mayo, pp. 193-211.
- Thurley, Keith y Stephen Wood, 1983, «Business strategy and industrial relations strategy», en Thurley, Keith y Stephen Wood (comps.), *Industrial relations and management strategy*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 197-224.
- Wagensberg, Jorge (comp.), 1986, *Proceso al azar*, Barcelona, Tusquets, Col. Superínfimos, núm. 7.
- Wood, Stephen y John Kelly, 1978, «Towards a critical management science», en *Journal of Management Studies*, vol. 15, núm. 1, febrero, pp. 1-24.

Resumen. La teoría de la organización ha sido y sigue siendo una de las temáticas más recurrentes del pensamiento social. Nacida en el ámbito del pensamiento dominante, ha sufrido algunos envites del pensamiento crítico, en especial de la teoría del proceso laboral (Braverman). El autor considera, sin embargo, que es preciso ir más allá para poder entender la dinámica real de las organizaciones productivas: conviene tener en cuenta, a un mismo tiempo, la estrategia corporativa, las relaciones industriales y la sociedad en su conjunto.

Abstract. *Organization theory has been and continues to be one of the most recurring areas of concern in social thought. Born in the shadow of dominant modes of thinking, it has been influenced by a number of critical currents —especially the labor process theory (Braverman). However, the author feels one must go even further in order to understand the real dynamics of productive organization. One must consider at once corporate strategy, industrial relations and the society as a whole.*

Condiciones de trabajo de la clase obrera asturiana durante el franquismo

Carmen Benito del Pozo *

El estudio de los reglamentos de régimen interno de empresas que desarrollan su actividad en las ramas productivas aquí tratadas (metal, minería del carbón y construcción e industrias afines) proporciona un conocimiento detallado y exhaustivo de las específicas condiciones en las que el obrero minero, industrial o de la construcción aportó su fuerza de trabajo durante el dilatado período franquista.

Las Reglamentaciones Nacionales aplicables a los subsectores económicos señalados (todas ellas dictadas en 1946) nos sirven de marco referencial, preferentemente en aquellos casos en los cuales el reglamento interno fue elaborado antes que la Reglamentación del año 46 (industrias del carbón y loza), puesto que se constata que esta última fija unas condiciones mínimas más favorables, en algunos aspectos, al trabajador y —en cualquier caso— nunca inferiores a los reglamentos internos preexistentes.

La modificación que experimentan las condiciones laborales en las décadas siguientes se establece a partir del seguimiento de la normativa que al respecto dicta el Ministerio de Trabajo, pues las nuevas Ordenanzas que sustituyen a las reglamentaciones de los años cuarenta datan, excepto la de Minas del Carbón, de fechas tan tardías como 1970 y 1973.

Por otra parte, los cambios habidos en política salarial a partir de 1956 y la existencia desde 1961 de convenios colectivos sindicales

El presente artículo procede de nuestra tesis doctoral: «La clase obrera asturiana durante el franquismo. Empleo, condiciones de trabajo y conflicto (1940-1975)», Universidad de Oviedo, 1990, (inédita).

* Carmen Benito del Pozo es profesora de Historia en la Facultad de Oviedo. *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 10, otoño de 1990, pp. 97-113.

que detraen de la competencia estatal la regulación de los salarios, nos ha inducido a considerar más pertinente obviar del presente estudio tal cuestión (compleja y merecedora de un detallado análisis que la limitación de este artículo no permite), centrándonos en las condiciones generales de trabajo.

1. Los Reglamentos de Régimen Interno de las empresas asturianas, 1944-1959

Del estudio comparativo de los reglamentos de régimen interior de *SIA Santa Bárbara* (Fábricas de Moreda y Gijón, siderurgia), Minas de Carbón de Asturias, *Fábrica de Loza de San Claudio* (cerámica) y *Constructora Internacional, S.A.* —redactados el primero en 1947, los dos siguientes en 1944 y el último en 1949— se obtiene un detallado panorama de las particulares condiciones de trabajo en la industria asturiana a partir del cual establecer las diferencias y similitudes de las condiciones laborales del personal obrero a comienzos del franquismo, así como los cambios que las mismas pudieran haber experimentado en la década siguiente.

Las Reglamentaciones laborales y reglamentos de régimen interno se atenían a la Ley de Contrato de Trabajo, vigente desde enero de 1944, donde se contienen las normas reguladoras de las relaciones laborales contractuales y las condiciones mínimas a las cuales éstas debían someterse.

A las empresas se les exigía (en virtud del art. 2.º del Decreto de enero de 1944) previa autorización de la Delegación Provincial de Trabajo para cualquier modificación de las condiciones de los contratos individuales de trabajo, así como para la amortización de vacantes o variación de plantillas, lo que en la práctica limitaba la proclamada competencia empresarial en materia organizativa y ejemplificaba el grado de intervencionismo estatal en materia laboral.

La jornada laboral de cuarenta y ocho horas semanales (repartidas en ocho horas diarias con descanso dominical) regía de forma general en todos los centros productivos, con la excepción de minería y construcción, y a cinco horas cuando la jornada se desarrollaba entre fango o agua, aunque en este último caso tal reducción fue sólo efectiva en las minas, pues en construcción se hizo una interpretación más restrictiva de tal disposición.

Condiciones de trabajo de la clase obrera asturiana

La industria siderometalúrgica era la que mejor retribuía las horas extraordinarias, en tanto en cerámica y construcción el recargo sobre el jornal base era el más reducido. Legalmente no podían realizarse más de cuatro horas extraordinarias por jornada en ninguno de los subsectores analizados.

Los mineros disfrutaban de un tiempo de descanso para comer inferior al concedido a los obreros industriales, incluso los trabajadores de interior disponían para tales menesteres de la mitad de tiempo que sus compañeros de exterior, que tenían fijado en sesenta minutos el tiempo máximo para comer (que era el mínimo en siderometalurgia). En este aspecto, sólo una ventaja para los mineros de interior respecto al resto de los obreros en general: la mitad del tiempo así empleado les era retribuido por la empresa.

En 1946 ya estaban plenamente establecidas las dos gratificaciones extraordinarias de Navidad y julio, equivalentes para el personal obrero a diez días de jornal, así como las vacaciones anuales por un período de diez días, excepto para los obreros mineros de exterior, que tenían reducido su disfrute a siete días. La compensación en metálico de las vacaciones (se abonaban los días correspondientes más un 40 %) sólo era contemplada en la Reglamentación minera; en el resto de las actividades se prohibía expresamente la sustitución del descanso anual por una retribución monetaria.

Los mineros percibían una parte de su salario en especie si como tal consideramos el suministro de carbón gratuito que proporciona la empresa a la mayoría de sus trabajadores. En este sentido, el personal de fábricas siderometalúrgicas obtendría menor aportación patronal por este concepto dado que sólo se beneficiaba de un precio más reducido en la compra de cok. Similar complemento salarial en especie no se obtenía ni en la industria cerámica ni en construcción.

La legislación vigente imponía una mayor proyección de la acción social de la empresa que no se recoge en los reglamentos citados y que afectaba a centros con más de 50 trabajadores (*v.gr.* instalación de comedores) o a grandes empresas (economatos, formación profesional, alquiler de viviendas, etc.).

En cuanto al nivel de cualificación de la mano de obra, las reglamentaciones se limitaban a señalar el porcentaje de obreros de oficio que la plantilla de toda empresa debía mantener. De los datos aportados se deduce que el nivel de exigencia era más elevado en minería, seguido de cerca por la industria siderometalúrgica, en tanto en construcción e industrias cerámicas mantenían el mínimo índice de profesionales de oficio más cualificados, pues en ambas activida-

des los oficiales de tercera categoría representaban el 50 % de dicho personal, coincidiendo en que eran éstas las ramas productivas que empleaban mayor número porcentual de peones y personal eventual.

La seguridad en el interior de las minas era motivo de especial atención en el sector hullero, de ahí la detallada descripción que el reglamento interno hace del comportamiento que el personal habría de observar en prevención de accidentes, preocupación que tiene su correlato en la cuestión de accidentes laborales por manipulación de maquinaria y herramientas en la industria siderometalúrgica, trabajo en altura en construcción, y manipulación de productos tóxicos en cerámica. No obstante esta preocupación empresarial porque el obrero actuase con el mínimo riesgo de producir accidentes por descuido o negligencia, no existía, paradójicamente, un riguroso cumplimiento patronal de las normas de seguridad e higiene en los centros productivos. La estricta división jerárquica del trabajo define lo que podríamos denominar una *línea laboral de mando*, tanto por su similitud con la estructura del sindicato vertical como por sus concomitancias con la organización militar de la empresa. Dicha línea laboral de mando alcanzó su máxima expresión en las minas de carbón; el eslabón inferior lo constituían vigilantes, capataces y encargados, quienes ejercían el directo control laboral y disciplinario sobre un determinado grupo de obreros; la dirección de la empresa era la instancia superior, defensora del orden económico y responsable del normal desarrollo de la producción.

Ahora bien, esta línea laboral de mando apenas es esbozada en la reglamentación y demás normativa aplicable a la industria siderometalúrgica, aunque sí aparece claramente definida en construcción y cerámica. Era, por tanto, un factor más ideológico que estrictamente económico lo que determinó el *contagio militarista* en la organización industrial, puesto que el subsector del acero tuvo tanta importancia estratégica en la política económica autárquica como el carbón, y en consideración a ello hubiera merecido similar preocupación por parte de las autoridades laborales en orden a aplicarle un régimen de funcionamiento productivo férreo.

Sin embargo —y aquí hallamos la clave explicativa— no fueron los obreros siderometalúrgicos el sector más combativo de la clase obrera asturiana en el período anterior al estallido de la guerra civil, no era entre ellos donde el nivel de conflictividad laboral era más elevado, no era en las fábricas de *Duro Felguera*, *Mieres* y *Santa Bárbara* de Gijón donde la práctica política y sindical socialista alcanzó mayor arraigo. Todos esos factores concurrían en un deter-

minado segmento de la población obrera: los mineros de las cuencas hulleras del Nalón y del Caudal.

Franco había dirigido la represión del movimiento insurreccional de octubre de 1934 en Asturias. En la vanguardia revolucionaria de entonces se encontraban los mineros.

Por otra parte, el régimen de sanciones y la tipificación de faltas cometidas en el trabajo apenas difieren —salvo las peculiaridades derivadas de la diversidad de las tareas— de unas empresas a otras, por lo cual la excepcional situación de militarización de las minas de carbón (persistente de manera efectiva, por lo menos, durante los años cuarenta) no parece que restringiese la potestad patronal en los centros de trabajo afectados.

A la luz de los datos aportados, no puede afirmarse que las condiciones laborales fijadas por los reglamentos internos fuesen inferiores en las empresas hulleras respecto al resto de los centros industriales. Ahora bien, la organización militarista del trabajo, la *línea laboral de mando*, impuso en aquellas unas particulares relaciones productivas entre el personal obrero y los responsables de los distintos grupos de trabajo, caracterizadas por la mediatización que ejerce el principio de autoridad o disciplina sobre el comportamiento estrictamente laboral. En este sentido debe interpretarse la peculiaridad del trabajo en las minas de carbón durante el período autárquico.

El temor de las autoridades laborales a cualquier alteración del ritmo productivo en un sector económico considerado entonces estratégico, justificó la imposición de especiales mecanismos de control para *doblegar* a una mano de obra minera cuya trayectoria histórica hacía presumir su total desafección a los principios ideológicos inspiradores del régimen franquista. Y aún así, actitudes que podríamos denominar de *oposición pasiva* no dejaron de manifestarse entre los trabajadores mineros.

Los datos referidos a retribuciones ponen de manifiesto, en las actividades para las que se dispone de cifras comparables, un notable incremento salarial entre 1944 y 1946. Así, el salario base reglamentado aumentó en la industria cerámica un 25-38 %, según categorías profesionales (excepto para los pinches de menor edad, que descendió). En el subsector hullero, el jornal del personal de interior experimentó un alza superior al 50 % (excepto para ayudantes, peones y pinches), y en el caso concreto de los mineros ligados a tareas de arranque, los salarios casi se duplicaron (subida en torno al 80 %); entre los mineros de exterior, sólo el personal de oficio obtuvo

incrementos por encima del 50 %. El jornal del personal obrero femenino de minas es el que experimenta un crecimiento más bajo: casi insignificante para el grupo de «escogedoras» (el 5,2 %) y muy inferior al masculino en el caso de «mujeres en labores pesadas» (13,3 %), lo que interpretamos como una medida más tendente a restar incentivos al trabajo femenino en esta concreta rama productiva.

Cotejando las tablas salariales de 1946 (nos referiremos, por tanto, al salario base reglamentado) del personal obrero en las cuatro actividades estudiadas, se obtienen las siguientes conclusiones:

— En las categorías equiparables (aprendices, pinches, peones y oficiales), son los obreros siderometalúrgicos los mejor remunerados, seguidos (por orden de mención) de los trabajadores de industrias cerámicas, construcción y minería. En estas dos últimas actividades, el jornal obrero es de cuantía muy similar.

— En las ramas productivas que, como minería y construcción, emplean mano de obra dedicada a tareas especializadas de arranque o excavación en medios subterráneos, pozos, túneles, etc. —es decir, en condiciones de trabajo especialmente penosas y arriesgadas— existe una evidente distancia salarial con respecto al personal obrero dedicado a trabajos de exterior u ordinarios, de modo que los profesionales de oficio en la construcción perciben un salario base medio equivalente al 67,7 % asignado al personal especializado. En minería del carbón son concretamente cuatro categorías de arranque (mineros de primera, barrenistas, picadores y entibadores) las que marcan la mayor diferencia salarial entre mineros de interior y exterior: estas cuatro categorías profesionales tienen un salario base medio de 19,12 pesetas, de manera que el jornal de los oficiales de exterior representa el 81,9 % de la retribución de aquellos. Existe, pues, menor distancia salarial entre las categorías referidas en el subsector del carbón que en construcción y obras públicas.

— El salario base reglamentado del personal obrero especializado empleado en los trabajos mejor remunerados resulta ser más elevado en el subsector de construcción que en minería del carbón: la media retributiva en aquel es de 23,5 pesetas/día, en tanto que —como señalábamos en el párrafo anterior— para las principales categorías de mineros dedicados a tareas de arranque, el jornal medio era de 19,12 pesetas. Sin embargo, la generalización entre los mineros de interior del trabajo a destajo (que como mínimo incrementaba un 25 % el salario base) y los incentivos a la productividad

que se conceden al personal minero, aumentan notablemente el salario total percibido por éste.

La falta de disponibilidad de datos referidos a los salarios nominales abonados por las empresas no permite una valoración más precisa y pormenorizada de esta cuestión. Ahora bien, a partir de un extracto de los haberes percibidos por un picador de *Minas Figaredo*, S.A. en el último trimestre de 1945, se deduce que el trabajo a destajo proporcionaba, en este caso, un incremento del 54,5 % del salario mínimo reglamentado (de 11 a 17 pesetas diarias). Por otra parte, los conceptos retributivos no básicos (horas extraordinarias, domingos, pluses, primas y vacaciones) representaban, nada menos, que los dos tercios (el 63,3 %) del salario total percibido durante el trimestre de referencia. Así pues, el picador a destajo conseguía en 1945 un jornal promedio de 25,90 pesetas/día que casi duplica el salario fijado para su categoría (13,75 pesetas/día incluyendo el plus de carestía de vida).

Por tanto, puede concluirse que las condiciones salariales en el subsector de la minería del carbón no eran, en principio, superiores a las del resto del personal obrero de la industria y construcción. Si el minero obtiene una retribución global más elevada ello es debido a los incentivos a la producción que aparentemente privilegian una actividad de gran interés para la economía nacional, a la generalización del trabajo a destajo en las tareas de interior y a la compensación en metálico de las vacaciones y del descanso dominical. También mejores condiciones generales de trabajo resarcirán al minero de interior del riesgo diario —para su salud, e incluso para su vida— de «bajar al tajo».

En general, resultan ser los obreros siderometalúrgicos quienes disfrutaban de un trabajo mejor remunerado, desarrollando su actividad en un ámbito laboral menos jerarquizado y con una disciplina interna menos rígida, exentos de los riesgos profesionales que se derivan de las tareas extractivas y con unas condiciones laborales mínimas en algunos aspectos más favorables al resto de los trabajadores industriales. En éste sentido resulta significativo el que sólo los obreros siderometalúrgicos tuviesen reconocidos pluses de peligrosidad y peligrosidad que no se concederán en cerámica y construcción hasta 1970 y que los mineros no llegaron a obtener a pesar de sus reclamaciones.

En cuanto a posibles mejoras de las condiciones de trabajo en las grandes empresas, del estudio del reglamento de régimen inte-

rior de ENSIDESA se desprende que apenas hay variaciones sustanciales al respecto.

Las Reglamentaciones de Trabajo de 1946 se mantuvieron vigentes hasta 1964 en las minas de carbón de Asturias y hasta 1970 en las actividades de siderometalurgia, construcción y cerámica. En 1973 se dicta una nueva Ordenanza hullera. La fijación estatal, sin participación (siquiera mediatizada por la Organización Sindical) de las fuerzas sociales afectadas, y el carácter imperativo de la normativa laboral durante las dos primeras décadas del franquismo, justifican el estancamiento de la legislación laboral en ese período.

Sin embargo, y pese a la generalizada indiferencia institucional ante las reclamaciones sindicales, el Consejo Económico Sindical de Asturias puso de manifiesto en 1955 la rigidez laboral derivada del sistema de reglamentaciones y, en consecuencia, solicitó una profunda modificación del mismo, solicitud que resultaba tanto más significativa por su procedencia como por el rechazo que se trasluce de las relaciones de trabajo generadas por el intervencionismo estatal.

En los años cincuenta, medidas tendentes a elevar la productividad en las minas de carbón propician el incremento de incentivos como la implantación de una nueva prima de asistencia (compatible con la ya existente) de 6,75 pesetas/día para los mineros de interior y de 4,50 para los de exterior; su percepción estaba condicionada a la asistencia diaria al trabajo, una falta ocasionaba su pérdida semanal; la prima suplementaria del 5 % de la anterior (abonable sólo cuando el aumento de producción alcanzaba como mínimo el 3 % de las cifras base) estimulaba el rendimiento. Se fomentaba, asimismo, el cambio de actividades de la mano de obra minera hacia oficios de interior de mayor importancia productiva (personal de extracción).

La Orden de 29 de abril de 1950 elevó el plus de carestía de vida en las minas de hulla al 25 % del salario nominal (no computándose para el mismo la prima de asistencia). En enero de 1954 se asigna a los mineros de interior una prima de producción de 10 pesetas por tonelada producida, condicionada a la asistencia diaria y a la obtención de un rendimiento mínimo. En 1955, tras suprimirse la prima de sobreproducción, se duplica la cuantía de la prima de asistencia semanal. Un año después, desaparecen las primas de asistencia.

En 1954 los mineros ven incrementado su período vacacional anual en quince días para los obreros de interior y en diez días para los de exterior (Decreto de 12 de noviembre).

En 1958 se modifican algunos artículos de la Reglamentación

Siderometalúrgica referentes a la clasificación del personal y a la elevación del salario femenino, que se equipara al 90 % del establecido para los varones que desempeñan igual trabajo.

Por tanto, las condiciones generales de trabajo —con excepción de las alzas salariales de 1953 y 1956— permanecieron prácticamente inalterables durante los años cincuenta, pues sólo el personal minero se benefició de alguna importante mejora laboral de carácter meramente retributivo, pues las vacaciones anuales siguieron siendo compensables en metálico.

2. Los efectos laborales del desarrollismo, 1960-1975

Es en la década de los sesenta cuando, en sintonía con el crecimiento económico general y la elevación del nivel de vida de la sociedad española, se observa un progreso de las condiciones laborales no estrictamente salariales.

En 1960, en construcción y cerámica las gratificaciones extraordinarias ascienden, cada una de ellas, al equivalente a quince días de trabajo para el personal obrero y subalterno. En 1962, en el subsector de construcción, las vacaciones anuales se amplían a quince días y la retribución en concepto de «participación en beneficios» se integra en el salario base, de modo que éste aumenta un 6 % (lo que implica una inmediata mejora a efectos de previsión social). También, a partir de diciembre de 1961, los obreros siderometalúrgicos disfrutarán de quince días de vacaciones anuales.

En enero de 1962 se reduce la jornada efectiva de trabajo al declarar la Dirección General que ésta sería de siete horas y media, que con los treinta minutos de descanso preceptivos para la comida, totalizaban las ocho horas por las que el trabajador tenía derecho al salario por jornada completa. La disposición afectaba a la jornada continuada.

La exención del servicio militar que en 1942 se concedió a picadores, vagoneros, entibadores y ramperos (ampliada en 1945 a todo el personal minero de interior) se renovó en 1963, al quedar excluidos del sorteo los mozos que voluntariamente se acogiesen a los beneficios del Decreto de 21 de noviembre, por el cual sólo permanecerían en filas tres meses; ahora bien, durante dos años no podían abandonar el puesto de trabajo en el interior de la mina, aunque sí

cambiar de empresa. Dicha exención era de exclusiva aplicación en empresas mineras de carbón, plomo o potasa «cuya producción anual lo aconseje en interés de la economía nacional». La emigración de mano de obra cualificada es el factor productor, en los años sesenta, de medidas tendentes a evitar la disminución de trabajadores en el interior de la mina, pues ello afectaba directamente a la producción carbonífera.

En 1966 se modifican las Reglamentaciones de cerámica y construcción: la primera en los artículos concernientes a pagas extraordinarias (se elevan a veinte días de salario cada una) y vacaciones (quince días anuales y un día más a partir del segundo año de servicio de la empresa, sin rebasar los veinte días por este concepto); en construcción, los artículos relativos a clasificación de personal según tiempo de permanencia (eventuales, interinos, fijos de obra y personal de plantilla), condiciones del cese, y pagas extras (equivalentes a veinte días para los obreros).

La elaboración de una nueva Ordenanza de Trabajo para la minería del carbón en 1964, constituye, sin duda, el factor más relevante en la dinámica de cambio de las condiciones laborales de la clase obrera asturiana en los años sesenta, tanto por la importancia numérica del colectivo afectado, como por la trascendencia y significado de las modificaciones introducidas, toda vez que la negociación colectiva en la industria hullera no prosperó hasta la década siguiente.

El texto de 1964 elimina toda referencia a la ordenación jerárquica y militarista del trabajo en las minas; las alusiones que se hacen concernientes a la organización del mismo, están relacionadas con tareas de seguridad y prevención de accidentes. Se reconoce al Jurado de Empresa, o enlaces sindicales, su capacidad de intervención en las cuestiones socioeconómicas de la empresa que legalmente son conferidas. Se racionaliza el sistema de clasificación del personal por grupos y categorías profesionales, lo que redundará en una mayor homologación salarial de los obreros de interior (clasificados ahora en cinco categorías) y exterior.

Se dictan medidas encaminadas a elevar el nivel de cualificación de la mano de obra, profesionalizando las plantillas y dotándolas de mayor flexibilidad interna. En este sentido, se admite que los obreros de oficio del exterior puedan ser destinados circunstancialmente a labores del interior relacionadas con su oficio y adecuadas a su estado físico y aptitudes.

Las empresas, coordinando sus programas con los de formación

profesional industrial y los de promoción obrera (PPO), debían atender a la formación técnica de sus trabajadores, instalando escuelas de picadores y readaptando a los afectados por incapacidad laboral derivada del trabajo en la mina.

El período vacacional se eleva a quince días para los obreros de exterior y a veinte para los de interior, suprimiéndose la ampliación de vacaciones que antes se concedía a los menores de 21 años en concretas circunstancias. El aspecto más relevante, por su incidencia en el bienestar de los trabajadores, es la prohibición expresa de la posibilidad de compensar en metálico las vacaciones.

También se aprecian avances en la consideración laboral de la mujer: la Ordenanza de 1964 otorga a la trabajadora que contrae matrimonio la opción de pasar a la situación de excedente forzoso con derecho a dote, o permanecer en la empresa.

El capítulo de faltas y sanciones sigue, casi al pie de la letra, el texto de 1946, con dos importantes excepciones: se exime a la empresa de instruir expediente en caso de imponer sanciones por faltas graves y muy graves, y se recoge como falta muy grave el abandono colectivo del trabajo, la disminución voluntaria o colectiva del mismo, o la incitación a tales hechos. Parece, pues, que después de las huelgas mineras de 1962 la supuesta armonía de las relaciones laborales quedó en entredicho, y el legislador debía, en consecuencia, prevenir al respecto.

La Ordenanza recoge las modificaciones que en lo relativo a estructura salarial venían produciéndose desde 1956, esto es, la unificación de los conceptos retributivos en un salario simplificado y la desaparición de pluses y primas. Por otra parte, se afirma que «A más de los salarios establecidos en esta Ordenanza, las empresas pueden libremente conceder y los trabajadores aceptar las mejoras que tengan a bien», siendo éstas compensables y absorbibles con las reglamentarias o convenidas colectivamente. Se señala la cuantía de los incrementos salariales para el personal de interior y exterior en los cuatro primeros años de vigencia de la Ordenanza, los quince años a percibir y las gratificaciones (se establece una nueva paga extraordinaria, la de «1.º de mayo»).

Todos los trabajadores, destajistas o no, estaban obligados a aceptar cronometrajes y estudios técnicos sobre su trabajo personal y a mantener, mientras éstos durasen, el rendimiento y esfuerzo normal en la labor correspondiente. La empresa se comprometía a extender, en el plazo de seis meses, el sistema de incentivo una vez concluida la valoración de tareas.

Sin embargo, las facultades de organización del trabajo y remuneración con incentivos que la Ordenanza otorgaba a las empresas, se vieron limitadas por no haber sido derogado el Decreto de 1944. En este sentido, la sección Económica del Sindicato del Combustible de Asturias reclamaba en 1968 la supresión de tan anacrónica disposición, incompatible con algunos preceptos de la Ordenanza hullera.

A la vista de lo expuesto, resulta obvio que la Ordenanza de 1964 pretendía racionalizar el sistema productivo en el subsector del carbón cerrando el ciclo especulativo que tan sustanciosos beneficios había procurado a la patronal minera durante el período autárquico. Los resultados, como se sabe, no fueron los esperados, la crisis hullera ya era entonces manifiesta y los conflictos laborales sacaban a la luz un malestar latente, derivado de las escasas mejoras sociales experimentadas por el personal obrero a lo largo del decenio anterior, pues los incentivos económicos vinculados a la producción no habían sino incrementado el tiempo de trabajo en detrimento del descanso y la salud del minero, degradando sus condiciones de vida. Ahora se trataba de paliar los efectos de aquella sobreexplotación de la mano de obra asegurando unas mejoras laborales con las que acallar la protesta colectiva. Sin embargo, ni la patronal hullera estaba ya interesada en abordar profundas reformas en un negocio tan poco lucrativo, ni la clase obrera minera dispuesta a conformarse con inmediatas concesiones salariales. Se abría para ella el ciclo reivindicativo.

La creación de HUNOSA en 1967 conllevó la elaboración, dos años después, del preceptivo reglamento interno, pues las particulares estructuras salariales de las diversas empresas integradas obligaban a uniformizar criterios en tal sentido. Para llevar a cabo la nivelación salarial existían dos posibilidades: el convenio colectivo o el reglamento de régimen interno. Con la elección por parte de HUNOSA de este último procedimiento, la empresa esquivaba la posible intervención directa de la Organización Sindical y cualquier conflicto laboral derivado de la negociación colectiva.

Aprobado el Reglamento de HUNOSA en noviembre de 1969, no dejaron de suscitarse numerosas quejas entre los trabajadores afectados, la mayoría referidas a la clasificación del personal minero de interior. Aparte la cuestión salarial, el reglamento mejoraba las condiciones laborales fijadas en la Ordenanza en un destacada tema, el período vacacional: éste sería de 20 días para todo el personal, dando fin a la discriminación hasta entonces existente entre obreros de interior y exterior.

Las Ordenanzas de 1970 referidas a construcción y siderometalurgia se hacían eco de las mejoras laborales experimentadas por la clase obrera en los años precedentes. Su tardía elaboración parece responder a la necesidad de unificar en disposición de más elevado rango la dispersa normativa promulgada en el decenio anterior y actualizar las condiciones de trabajo del sector en función de los beneficios conseguidos en la negociación colectiva, generalizando éstos a los trabajadores menos favorecidos en los convenios o marginados de la contratación colectiva.

En esta ocasión, se dictó una Ordenanza común para construcción e industrias del vidrio y cerámica. En ella se hace extensa alusión a los principios de la Organización Científica del Trabajo; se respeta la igualdad laboral de la mano de obra femenina, y se pormenoriza acerca del contrato de aprendizaje y normas sobre seguridad e higiene en el trabajo.

La jornada laboral se fija para construcción en cuarenta y cinco horas semanales (repartidas en ocho diarias de lunes a viernes y cinco el sábado por la mañana), manteniéndose las cuarenta y ocho horas en el resto de las actividades. Las vacaciones serían de veintiún días para todo el personal.

Los salarios establecidos en la Ordenanza tienen el carácter de mínimos y obligatorios, pudiendo ser mejorados por convenio colectivo, NOC, reglamentos internos o contrato individual; dichos salarios servirían de base para el cálculo de pagas y horas extraordinarias, abonadas estas últimas en construcción y obras públicas con un recargo del 30 % las dos primeras y del 40 las dos siguientes y las realizadas en festivo o nocturno; en las industrias, los porcentajes se elevan al 40, 60 y 75 % respectivamente. Las gratificaciones anuales ascienden, para todo el personal, a 30 días en Navidad y 20 en verano. Los pluses (penosidad, toxicidad, peligrosidad, altura y nocturnidad) equivalen a un 20 % del salario, y la participación en beneficios a un 6 % de la retribución anual. La Ordenanza de Construcción otorga al trabajador una serie de beneficios como prestaciones, socorro por fallecimiento, ayuda para construir o comprar vivienda propia, organización del tiempo libre (excursiones, residencias de descanso, etc.), comedores en centros con más de 50 trabajadores, y organización de actividades recreativas. Es decir, se amplía la acción social de las empresas.

La Ordenanza de la Industria Siderometalúrgica de 1970 se ajusta a lo descrito en construcción, con los matices siguientes:

— La jornada es de cuarenta y ocho horas semanales, aunque organizadas de manera que deje libre la tarde del sábado, sin que por ello el trabajo diario exceda de nueve horas.

— Las horas extras también aparecen mejor retribuidas que antaño: 40 % de recargo para las dos primeras y 60 % para las siguientes; en domingo o nocturno, el 75 %.

— Las vacaciones serán, como mínimo, de veinte días laborales anuales, quince de ellos sucesivos y el resto a convenir con la empresa.

— Las pagas extraordinarias son proporcionalmente inferiores a las establecidas en construcción, pues la de verano continúa siendo equivalente a diez días y la de Navidad sólo asciende a veinte días para el personal obrero (treinta días para el resto).

La negociación colectiva, en convenios provinciales o de empresas del metal, ya había superado ampliamente las mejoras que en concepto de vacaciones y pagas extras otorgaba la Ordenanza.

Como en el caso de la Ordenanza hullera de 1964, los textos de 1970 eluden cualquier mención a la organización jerárquica del trabajo, a la concepción armónica de las relaciones laborales y a los deberes del trabajador hacia la empresa; desprovistos de la retórica ideológica de los años cuarenta, enuncian las condiciones generales de trabajo con mayor precisión y rigurosidad. Las instituciones sindicales representativas (enlaces y Jurados) tienen reconocida su intervención en determinados asuntos de la empresa que afectan directamente a los trabajadores; la intervención de la Delegación de Trabajo en materia laboral sigue existiendo aunque de forma más atenuada, de modo que la gestión empresarial se despoja de ciertos controles estatales.

En 1973, una nueva Ordenanza de Trabajo para Minas de Carbón sustituye a la dictada nueve años atrás. Las modificaciones observadas se refieren a disminución de la jornada laboral a cuarenta y cinco horas semanales para el personal de exterior y cuarenta para los de interior (a distribuir en cinco o seis días), y al incremento de las vacaciones a veintitrés días como mínimo. Por lo demás, y excepto en las cuestiones retributivas, esta Ordenanza no supone cambio alguno respecto a la de 1964.

En cuestión de faltas y sanciones, las ordenanzas laborales dictadas en los años setenta eximen a la empresa de instruir expediente cuando impone sanción por falta grave o muy grave, y hacen mayor hincapié en el proceso de sanción a las empresas que infrinjan la

Ordenanza, pero solamente la de minería del carbón (como ya lo hiciera en 1964) incluye en la relación de faltas muy graves la manifestación colectiva de actitudes conflictivas en los centros de trabajo.

Aunque la jornada máxima legal sigue fijada en cuarenta y ocho horas semanales, a partir de 1973 se va generalizando la jornada de cuarenta y cinco horas, con descanso desde el sábado por la tarde. En cuanto a horas extraordinarias, no podían realizarse más de cincuenta horas mensuales y ciento veinte anuales; la retribución mínima legal de éstas era de un recargo del 25 % sobre el salario-hora individual y del 40 % para las que excediesen de las diez horas diarias y las prestadas durante la noche o en festivo; al personal femenino se le abonarían al 50 %, sin que su jornada pudiera exceder de diez horas; por tanto, los reglamentos de trabajo retribuyen por encima del mínimo las horas extras.

En 1974 las vacaciones anuales en las ramas de construcción y obras públicas eran en Asturias, por convenio colectivo pactado en 1971, de treinta días, cinco más que en el resto de las provincias. Así pues, a finales del franquismo las condiciones legales de trabajo habían mejorado notablemente. Al estancamiento de la normativa laboral en la etapa autárquica sucedieron rápidos cambios en los años del *desarrollismo* que contribuyen a elevar la calidad de vida de la clase obrera (la negociación colectiva actuó de forma decisiva en tal proceso).

Sin embargo, no por ello se redujo la tensión laboral en los centros de trabajo y el estallido huelguístico de los años sesenta pone de manifiesto el fracaso de la política sociolaboral franquista y el rechazo obrero de las bases mismas del sistema de relaciones laborales gestado a comienzos de los años cuarenta, cuando el entonces pujante nacionalsindicalismo creyó encontrar en las consignas de «armonía social» y «comunidad de intereses» la fórmula superadora de los viejos antagonismos interclasistas.

No hay que olvidar que el fuerte control social ejercido sobre la mano de obra en el sector industrial durante el franquismo se compaginó con la práctica de un *paternalismo autoritario* (proyectado a través de las Reglamentaciones de Trabajo) que encubría unas duras condiciones laborales en los centros productivos, condiciones que se mantuvieron prácticamente inalterables hasta comienzos de los años sesenta.

FUENTES Y BIBLIOGRAFIA

Los datos utilizados para la elaboración de este trabajo proceden de fuentes archivísticas, como son los textos de los reglamentos de régimen interno que aparecen adjuntos a los expedientes tramitados por las Magistraturas de Trabajo de Asturias (demandas presentadas por los trabajadores) y depositados en el Archivo Histórico Provincial de Oviedo, a saber:

- «Reglamento de Régimen Interno de las Minas de Carbón. Asturias», s.f. (AHP/ Magistratura de Trabajo, núm. 1, 1945).
- «Reglamento de Régimen Interno. Sociedad Industrial Asturiana Santa Bárbara. Fábricas de Moreda y Gijón», 30 de abril de 1947 (AHP/ Magistratura de Trabajo, núm. 1 de Gijón, caja 2326, 1948).
- «Reglamento de Régimen Interno de Fábrica de Loza de San Claudio», 14 de marzo de 1944 (AHP/ Magistratura de Trabajo, núm. 1 de Oviedo, caja 80, 1946).
- «Reglamento de Régimen Interior de Constructora Internacional S.A.», septiembre de 1949 (AHP/ Magistratura de Trabajo, núm. 1 de Oviedo, 1950).
- «Reglamento de Régimen Interno de ENSIDESA-Avilés», s.f. (AHP/ Magistratura de Trabajo, núm. 1 de Gijón, caja 2587, 1962).

También se ha consultado exhaustivamente la legislación de carácter laboral producida a lo largo de todos estos años y recogida en las obras siguientes:

- Aranzadi, *Repertorio cronológico de Legislación*, Pamplona, años 1947 ss.
- AA vv, *Enciclopedia jurídica española*, Barcelona, apéndices anuales.

Resumen. El análisis de los reglamentos de régimen interno de las empresas asturianas, redactados en atención a las Reglamentaciones Nacionales de Trabajo dictadas en los años cuarenta, permite conocer con rigurosidad las condiciones de trabajo en los centros productivos durante la primera década franquista. Tales condiciones, basadas en la práctica de una política sociolaboral definida por el ejercicio de un paternalismo autoritario, se resumen en unos mínimos salariales rígidos, una jornada laboral intensiva, unos reducidos periodos de descanso y una fuerte disciplina laboral (marcadamente militarista en las minas de carbón) apenas modificadas durante la autarquía y sólo paulatinamente mejoradas al socaire del *desarrollismo*.

Abstract. An analysis of the internal management regulations of Asturian firms, drawn up with an eye to the National Labor Ordinances of the 'forties, allows for a thorough understanding of working conditions in production centres during the first decade of Franco rule. These conditions—based in practice on a socio-labor policy of authoritarian paternalism—were characterized by and large by: a rigid minimum wage scale, an intensive work day, reduced rest periods and strict labor discipline (markedly militaristic in coal mining). These were scarcely modified during the period of self-sufficiency, and only improved by degrees with the coming of «developmentism».

NOVEDADES

COLECCION ECONOMIA Y SOCIOLOGIA DEL TRABAJO

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, H. y SCHUMANN, M.
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, C. y PIZZORNO, A.
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

FERNER, ANTHONY
EL ESTADO Y LAS RELACIONES
LABORALES EN LA EMPRESA PUBLICA.
Un estudio comparado de RENFE y
BRITISH RAILWAYS

VILLA, PAOLA
LA ESTRUCTURACION DE LOS
MERCADOS DE TRABAJO. La siderurgia y
la construcción en Italia

■ Próxima aparición

ESPINA, ALVARO
EMPLEO, DEMOCRACIA Y RELACIONES
INDUSTRIALES EN ESPAÑA. De la
industrialización al mercado único

NOTAS

Empleo, formación profesional y organización del trabajo

Algunas trampas de comparación internacional

Arndt Sorge *

Introducción

Las comparaciones internacionales se llevan a efecto partiendo de motivaciones harto dispares, que son en parte de carácter puramente científico, en parte de carácter práctico o político y en parte también mixto: práctico y científico a la vez. En principio puede distinguirse entre los siguientes tipos de cuestiones a investigar, que habría que formular en detalle de acuerdo con el campo especial o el terreno práctico al que pertenezcan:

1. ¿En qué sentido y por qué se diferencian entre sí las sociedades? ¿Cuáles son las características fundamentales y las razones de esta diferenciación?
2. ¿Qué aportan las diferencias sociales a la evolución general de la teoría, ya sea ésta propia de una sola disciplina científica o abarque varias a un tiempo? ¿Pueden ser cobijadas bajo una sola teoría general rica en contenido o representan quizá un caso particular y aislado, opuesto a todos los nexos generales?
3. ¿Qué puede aprender una sociedad de otra? ¿En qué forma o en qué medida puede adoptar instituciones y prácticas de ella o

Ponencia presentada al «Workshop» Internacional sobre Cualificación Profesional y Transformaciones en la empresa, que se celebró en Dortmund del 2 al 3 de diciembre de 1986. Traducción de Del Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

* Arndt Sorge. Del Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. Sociología del Trabajo, nueva época, núm. 10, otoño de 1990, pp. 115-130.



MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
Centro de Publicaciones

aprovechar las experiencias adquiridas en otro lugar o extraídas del cotejo?

Por de pronto, estas cuestiones son lógicamente independientes entre sí. Pero al tratarlas se entremezclan con frecuencia unas con otras. Así, por ejemplo, la pregunta relativa a por qué hay en la República Federal tantos especialistas enlaza con la pregunta de qué puede aportar la explicación de este hecho al desarrollo de la sociología de la industria y la organización, y también si acaso otras sociedades podrían necesitar a su vez un mayor número de especialistas, y en caso afirmativo cómo podrían conseguirlo de manera adecuada. Puede empezarse a interrogar de manera más bien científica o más con una intención práctica; pero las preguntas que vienen después suelen conducir con frecuencia a terrenos situados más allá del complejo de cuestiones distinto en cada caso, aunque en un procedimiento «limpio» deberán ser cuidadosamente separadas. De aquí proviene el incentivo, pero también la dificultad, de la tarea de comparar sociedades.

Para esta comparación, sobre todo en los terrenos de la sociología del trabajo, de la educación y de la política de formación profesional hay ya rudimentos metodológicos y de contenido que admiten una formulación más o menos aceptable. Lo que no existe aún es un manual, y tampoco intentamos redactarlo en estas líneas. Igualmente numerosa es la cantidad de las trampas o lazos todavía no desentrañados. Por mi parte, me propongo aquí tan sólo sistematizar algunas enseñanzas tomadas de la superación de dichas trampas y partiendo de los ejemplos prácticos presentados por la investigación.

A tal respecto me baso en trabajos propios o en otros con los que he estado en contacto directo. Las referencias son, desde luego, de carácter muy sucinto. Aquí sólo es posible extraer un núcleo básico de conjeturas explicativas.

Ejemplos prácticos tomados de la investigación y sus explicaciones

En los años setenta, un centro gubernamental francés afirmó que las diferencias salariales entre los trabajadores y los maestros industriales, así como otros empleados, son más grandes en Francia que

en la República Federal. En este informe se plantearon cuestiones específicas según el esquema que hemos bosquejado antes:

- ¿Por qué es esto así?
- ¿Podría o debería cambiarse algo a este respecto?

En primer término se hallaron, pues, motivos de explicación concreta y de carácter praxeológico, no tanto de tipo puramente científico. Seguidamente se atacó una serie de proyectos de mayor envergadura, que muy bien podrían explicar por qué esto es así, y que han contribuido también de forma considerable al desarrollo de la teoría. Sin embargo, la cuestión de si se podría o debería modificar algo a este respecto, y en caso afirmativo cómo podría hacerse, fue objeto de una respuesta harto más reservada. Se exponen en particular resultados de Maurice y otros (1987).

El método de la comparación directa tuvo durante las fases tempranas de la investigación una orientación más decididamente cuantitativa. Se comprobó que las diferencias salariales guardaban relación con la proporción numérica entre contraamaestres y trabajadores (margen de control) y con la autonomía de los especialistas, a ella vinculada. Con ello se planteó, entre otras, la cuestión de si la República Federal posee más especialistas y si acaso podría valer la pena también, para otro país, tener un mayor número de ellos. Bien es verdad que ambos países tienen especialistas, pero los definen de forma completamente distinta.

Un especialista o trabajador especializado francés se reconoce sobre todo por el grupo salarial al que pertenece, y mucho menos por su cualificación formal. A la sazón no eran muchos los que disfrutaban de grupos salariales propios de especialistas y poseían al mismo tiempo un Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP). Un especialista alemán, naturalmente, es reconocido como tal sólo en tanto en cuanto *pertenezca* al grupo salarial correspondiente. Pero como billete de entrada a dicho grupo salarial se exige con mucha mayor frecuencia un certificado de especialista, tras haber cursado la formación profesional básica en el ámbito del sistema dual o del perfeccionamiento profesional. Y en Francia no hay todavía algo semejante a esto. Tras de una formación escolar de carácter técnico-industrial puede obtenerse el CAP, pero antes de ser admitido a un grupo salarial de especialistas es preciso abrirse paso hacia arriba en la vida práctica profesional de la fábrica o el taller, a través de

diversos grupos salariales de oficiales y adiestrados y de los correspondientes puestos de trabajo.

De estos hechos pueden extraerse las siguientes conclusiones: por una parte, podría decirse que los especialistas en la República Federal y en Francia no pueden ser comparados realmente entre sí, por lo que no resultarían productivas las comparaciones meramente cuantitativas de su empleo laboral. Esta sería la conclusión, un tanto resignada, que habría surgido si se hubiese empleado un método convencional de abordar la cuestión. La otra conclusión es que sería necesario intentar clasificar las diferencias cualitativas del estatus profesional del especialista de acuerdo con determinadas dimensiones, para cuantificar diferencias sobre estas dimensiones. De este modo puede estimarse cuantitativamente en la comparación, al menos de forma rudimentaria, en qué medida se lleva a cabo una formación profesional de tipo práctico en la empresa o taller antes de obtener un título formal, qué clase de enseñanza o instrucción se imparte y dónde, sobre qué puntos se verifican las pruebas de aptitud, etc. Así es posible, al menos en cierta medida, cuantificar diferencias de carácter cualitativo.

Más decisivo es aún, sin embargo, que es posible comprenderlas mejor si se contemplan la movilidad de ascenso de los trabajadores, bien dentro de la empresa misma, bien entre diversas empresas, así como su movilidad en terrenos situados fuera de la industria. Los especialistas alemanes cambian de empresa con más frecuencia que los franceses, pero permanecen por lo general en la industria y no se convierten en jefes tan rápidamente y con tanta frecuencia como en Francia. Esto cuadra bien con el hecho de que en la empresa francesa existen más puestos para especialistas en el campo técnico y para personal con funciones de mando.

Podría pensarse que es cosa fácil comprobar cuántos puestos de jefe hay a la disposición en una empresa o bien, en el caso de agregación de varias, en un sector o en la economía en general. Pero la cosa no resulta tan fácil como parece. El superior de un trabajador francés suele estar claramente definido en la mayoría de los casos: el «chef d'équipe» es un empleado y puede impartir órdenes e instrucciones. En Alemania, por el contrario, el capataz, o el jefe de una brigada de trabajo, o el sobrestante o comoquiera que se le designe, suele estar incorporado a un grupo salarial y es más bien un superior de carácter informal, del que se espera que facilite el trabajo de los otros, pero no que alardee constantemente de su autoridad. Esto puede llevar a situaciones críticas incluso tratándose

de un contraamaestre. Por ello no es ni mucho menos tan sencillo definir aquí la posición jerárquica.

Una vez más nos topamos con diferencias que en una primera y sencilla aproximación sólo pueden ser definidas mediante una diferenciación cualitativa. Pero aunque en la República Federal el capataz cuenta sin duda alguna entre los jefes, en Francia hay muchos más de éstos. En este sentido es posible proseguir con un análisis cuantificador, que lleva a resultados que se complementan con los del análisis cualificador. En el trabajo de investigación realizado por Maurice y sus colegas, los datos cuantitativos —y no sólo, por cierto, los procedentes de encuestas internas de las empresas, sino del mismo censo— no quedan en modo alguno suprimidos, sino que son incluidos en él. Lo mismo había ocurrido en las investigaciones paralelas de Lutz (1976).

Lo más notable en este procedimiento no es, pues, el hecho de que estudios concretos «sólo explorativos» y carentes de representatividad formal se vean luego coronados por encuestas representativas con instrumentos estandarizados o queden íntegramente rebatidos. Tan poco es así que resultados superficiales de encuestas estandarizadas o representativas quedan desplazadas por la técnica del estudio concreto, más lúcida y profunda. Antes al contrario, los resultados tanto cuantificadores como cualificadores se ven mejorados y aclarados al contemplarlos a la luz de una metodología distinta.

Con ello se torna posible obtener resultados concretos e interpretaciones allí donde los datos serían dados de lado como desviaciones metódicas incalculables o como efectos del azar. Citemos también aquí un ejemplo: Heller y Wilpert (1976) investigaron, por medio de una supervisión por muestreo estandarizada, el carácter participativo de los estilos de mando y dirección en Gran Bretaña y en la República Federal. En la parte metodológica describieron cómo estas muestras al azar no eran del todo comparables entre sí: en Gran Bretaña fueron encuestados más bien *managers* de tipo general o mercantil; en la RFA, de orientación primordialmente técnica. El aferramiento a un solo y mismo esquema metódico conduciría a aceptar esta desviación como una especie de mala suerte o gaje del oficio, a eliminarla como posible fuente de errores mediante un sopesamiento de los resultados y por lo demás a olvidarla lo antes posible.

Mas por otra parte saltó a la vista, en los casos concretos de estudio y en el estudio de otros trabajos, que en Gran Bretaña las tareas de dirección se ven liberadas de las tareas especializadas, de

carácter técnico u otro cualquiera, de manera mucho más consecuente que aquí en la RFA, y que esta separación en «carreras» profesionales tiene su origen y su embrión en la organización del trabajo, así como en los cursos de formación profesional (Sorge, 1985, cap. 6; Sorge y Warner, 1987). Si se relacionan entre sí ambos tipos de resultados de la investigación, veremos cómo los métodos compensan sus recíprocas debilidades. El estudio o investigación de un caso concreto arroja un resultado que se evidencia por encima de las ramas de la economía y de las técnicas, y explica el posible origen y la importancia de una diferencia cuantitativa. Esta, a su vez, hace aparecer los hechos y datos obtenidos en el estudio concreto no sólo como un resultado, imposible de controlar, de una ideología y unas costumbres empresariales individuales, sea cual fuere su origen, así como de una técnica demoscópica igualmente poco asible, sino también como unos datos representativos.

Espinoso problema es siempre la concertación de los microdatos y los macrodatos, y el meollo del problema radica en el control de los efectos de agregación y de individualización a cuyo respecto pueden presentarse conclusiones erróneas tanto individualistas como ecológicas. Este problema constituyó por así decirlo el trasfondo del ejemplo citado en último lugar. Otro ejemplo lo destaca con mayor claridad. En la comparación entre la República Federal y Gran Bretaña hemos mostrado antes que en este último país existe, sí, la formación profesional mediante aprendizaje en la industria y posee incluso una antigua tradición, y que en este sentido Alemania se halla más cerca de Inglaterra que de Francia, pero que existen diferencias patentes en la cantidad y la calidad de la formación profesional. El aprendizaje en Inglaterra está menos sometido a reglas, es vinculante en lo que respecta a los objetivos de la formación profesional, unido a pruebas de aptitud, especialmente de carácter práctico, sometido a certificados, de sistema dual (en la escuela y en el taller) y no previsto para un excesivo número de oficios. Resultados cuantitativos sobre diferencias entre Alemania Federal y Gran Bretaña, por lo que respecta a la dotación de ambos países con personal provisto de un certificado de aptitud profesional, fueron aportados sobre todo por Prais (1981). La investigación evidenció la difusión mucho mayor del aprendizaje en Alemania, y de este hecho extrajo la conclusión —con conocimiento de los resultados de nuestro estudio concreto— de que la carencia de cualificación profesional podría contribuir a explicar el retraso económico de la industria británica.

Windolf (1982) había objetado aquí, con argumentación muy plausible, que el aprendizaje no existe institucionalmente en Gran Bretaña fuera de la industria, de partes de la artesanía y de las fuerzas armadas. Las diferencias cuantitativas en la composición de la población activa apenas si podrían explicar, por lo tanto, el rendimiento real de la industria; en este punto, como se deduce de las estadísticas del ramo, el porcentaje de los trabajadores cualificados en el personal de plantilla es aproximadamente el mismo en ambos países.

Sin embargo, también había que tener en cuenta hasta qué punto son cosas distintas los aprendices, los oficios y los especialistas alemanes y británicos. Los especialistas británicos no habían cursado aún, en gran parte, una formación profesional reglamentada o sistemática, sino que eran considerados como especialistas más bien por haber participado simplemente en un aprendizaje de cuatro años de duración; con frecuencia fueron declarados campo de especialistas algunos ámbitos industriales sólo porque lo habían sido siempre, aunque los requisitos de cualificación se habían modificado fuertemente. Así pues, una diferencia del 30,8 % al 35,8 % en el porcentaje de especialistas puede ser más significativa de lo que parece ser en meros guarismos, porque difiere mucho la calidad de la formación profesional en la misma dirección. Además se evidenció que en la República Federal de Alemania un 2,85 % de los aprendices de oficios de la construcción mecánica están ocupados en profesiones obreras, cifra que en Gran Bretaña es tan sólo de un 2,04 %, y ello aunque el período de aprendizaje dura en este país un año más que en Alemania (Wagner, 1986).

Junto a ello es digna de atención la formación profesional del personal técnico a nivel de empleados: en Gran Bretaña, desde hace algún tiempo los técnicos en la construcción de maquinaria adquieren su formación profesional en unos cursos técnicos de aprendizaje especial y con asistencia paralela al Technical College, mientras que los técnicos de grado correspondiente en la República Federal pasan primero, hoy como antes, por un aprendizaje manual, luego acumulan experiencia profesional, seguidamente acuden a la escuela técnica y adquieren el título de técnicos. La capacidad de rendimiento económico precisamente en la construcción de maquinaria ha de ser analizada no sólo de la mano de porcentajes numéricos de personal cualificado, sino también atendiendo a la fluidez y falta de complicaciones en la cooperación entre ingenieros, técnicos y especialistas, que podrían verse acrecentadas mediante una formación profesional vinculada a todos los niveles.

Con ello es posible exponer las diferencias sociales entre la RFA y Gran Bretaña del modo siguiente: ciertamente las diferencias en lo que atañe a las cualificaciones profesionales básicas son menores allí donde el carácter especial del aprendizaje tiene su origen fuera de la artesanía, esto es, en la industria metalúrgica y especialmente en la de construcción de maquinaria. Pero también se presentan aquí. Parece como si la expansión del aprendizaje para llegar a ser trabajador cualificado, en cuanto algo que es visto como culturalmente obvio, por encima y más allá de su antiguo terreno originario, beneficiase no sólo a otros terrenos, sino que fuese necesaria también en ellos, para mantener en pie la posición habitual también en el terreno propio y debido justamente a su importancia, ahora generalizada.

Mediante el procedimiento descrito de investigación y explicación puede mostrarse muy bien cómo las formas de la organización laboral, de la formación profesional y general, de la estratificación social y la movilidad y de las relaciones entre patronos y trabajadores se condicionan recíprocamente y adquieren especificidad social por el hecho de que las constelaciones especiales de condiciones se coagulan en instituciones. Maurice *et al.* (1982) han demostrado de forma convincente qué conclusiones teóricas generales pueden ser derivadas de tales investigaciones. Sin embargo, no es posible extraer de aquí una teoría general de las divergencias sociales, aunque sólo sea en los terrenos parciales tratados —y no precisamente escasos en número o carentes de importancia—, siguiendo el simple modelo de las «teorías nomotéticas de alcance medio». Antes bien queda afectada la capacidad para la reflexión general como fundamento de una explicación, vinculada muy someramente a ello, de las diferencias que se constituyen nuevamente de continuo.

Yo mismo intenté relacionar las diferencias observables de la producción y aprovechamiento de las cualificaciones profesionales con la distinción entre aprendizaje, carrera profesional y escuela como tipos fundamentalmente distintos, a cuyo respecto presenté estos tipos ideales incrustados ya de impurezas como elementos, en cierto modo, en el sistema periódico de la cualificación, capaces de experimentar siempre nuevas mezclas, aleaciones o enlaces (Sorge, 1983). Sin embargo, aquí se hizo patente lo limitado de la forma en que podían obtenerse enunciados específicos y de validez general sobre la evolución de las formas de cualificación. El afán teórico de generalización resulta fructífero aquí sólo en cuanto que puede desenlazarse algo de lo concreto y lo constructivo. En rela-

ción con un resumen manejable y concreto de las diferencias entre Alemania y Gran Bretaña nos pareció más oportuno utilizar en el último capítulo de Sorge y Wagner (1987) una breve narración, casi mejor un cuento, en lugar de un posible edificio teórico nomotético.

Con ello sería posible emprender un balance intermedio, que propondría que es posible dar una respuesta bastante válida, si bien no de carácter definitivo, a la primera cuestión aludida al comienzo de estas líneas, cuando se trata de preguntas específicas. Es posible mantener al respecto la claridad. La segunda cuestión puede ser tratada aún de manera relativamente fructífera, si bien de forma más bien abstracta y reflexiva, por lo que no resulta apropiada para todos los interesados. Mucho más arduo es el problema por lo que respecta a la tercera clase de pregunta. Podemos demostrar esto, una vez más, de la mano de un ejemplo práctico.

Tanto en Gran Bretaña como en Francia se ha intentado aplicar en la práctica las experiencias alemanas en el campo de la formación profesional de los obreros cualificados. En Gran Bretaña, y en la década de los sesenta, se creó un sistema en parte nuevo de la formación profesional básica, con objeto de obtener una mejor coordinación de la formación en la escuela (Technical College) y en el taller, de formular exigencias a nivel superior a la empresa concreta y de mejorar la calidad de la formación profesional. En este sentido puede hablarse de una equiparación limitada y parcial al sistema alemán. Todo ello, sin embargo, no pudo impedir que la formación profesional de los técnicos se separase de la de los obreros cualificados en medida mucho mayor que en la República Federal, que los Industrial Training Boards, creados en 1967, se vieses fuertemente debilitados por los enfrentamientos y tensiones sociales cada vez más fuertes a partir de 1977 y acabasen desmoronándose, y que la demanda de una mejor cualificación fuese cubierta a fines del último decenio antes por medidas limitadas, específicas de la empresa, que por la intensificación de la formación de aprendices en un frente amplio, como ocurrió en la RFA. Con ello, las diferencias profesionales básicas se realizó en Gran Bretaña de forma completamente distinta.

También en Francia se llevaron a cabo transformaciones: por doquiera se habló de la revalorización del trabajo manual. Sin embargo, mi impresión —posiblemente superficial— es que esto condujo a que los poseedores de un CAP fueran objeto de mayor y más amplia demanda, pero que fueron colocados de manera creciente en

puestos propios de trabajadores adiestrados, sin que se modificase en un ápice la división —más tajante que en la RFA— entre las actividades de ejecución, preparatorias y de disposición y planificación. El desvalorizado trabajo manual, según esta primera impresión, se vio revalorizado por el hecho de que fueron entrando en él de manera creciente trabajadores con una mejor cualificación escolar profesional, pero que siguen teniendo ante sí la cuesta arriba del escalafón que va de ajustador a capataz y, por último, a técnico, porque no pudieron demostrar, con su diploma, ni experiencia ni aprovechabilidad para el taller. Prosiguieron así las tendencias hasta entonces vigentes de la diferenciación jerárquica de los trabajos, como informan Maurice *et al.* (1986): actividades en el taller o la fábrica, aun cuando requieran una mayor cualificación, son consideradas como un terreno en el que deberían ser empleados unos «techniciens d'atelier» que esperan una nueva clasificación.

Por otra parte se habían introducido también en Francia los llamados «contrats-formation», orientados *grosso modo* hacia los contratos de aprendizaje o formación profesional comunes y corrientes en Alemania, pero sin proponerse como meta un determinado cuadro profesional, unas metas de formación ni los deberes y obligaciones a ellas vinculados. También con ello se consumó una equiparación limitada, sin afectar por ello en su esencia a la singularidad fundamental y a la dinámica propia del sistema vigente de formación y de organización del trabajo.

Tales ejemplos muestran que no surten efecto los simples propósitos de equiparación y de traspaso. Aunque no es posible desarrollar aquí la idea, sí queremos al menos traerla a colación: una sociedad sólo puede aprender de otra de manera efectiva, evidentemente, si no se limita a copiar instituciones de forma selectiva, sino que desarrolla por sí misma soluciones estructuralmente distintas, pero equivalentes funcionalmente en la máxima medida posible y que están adecuadas a las condiciones propias, sin dejarse esclavizar simplemente por ellas.

Bases de investigación comparativa

Se habrá observado, sin duda, que en los ejemplos antes citados se han destacado principalmente dos tipos de bases o principios de investigación. Uno de ellos tiene una fundamentación de teoría de

la acción, se concentra sobre la averiguación profundizada de las singularidades de una sociedad, tiene dificultades con una teoría nomotética general, utiliza metódicamente, en lo sustancial, estudios de caso concreto, tiene una orientación inductiva tanto en su método como en sus conclusiones y aspira sobre todo, como resultado, a enunciados cualificadores.

El otro principio tiene una base de teoría del sistema, que puede abarcar también una teoría materialista del sistema, es de carácter nomotético y aspira a enunciados de validez general, abarca partes de hechos complejos por medio de amplias encuestas de datos sobre la base de muestreos representativos, presupone un razonamiento deductivo o deductivo-hipotético, exige una fijación exacta del método de la investigación y de los instrumentos y desemboca en enunciados cuantificadores.

Estos arranques opuestos pueden ser confrontados en un cuadro sinóptico. Cada uno de ellos posee su propia lógica interna, que está en cierta medida exenta de contradicciones. Con relación a la comparación internacional, Lammers (1976) ha contrastado entre sí estas lógicas. Las características han sido ordenadas de manera tal que constituyen un todo continuo entre la constitución de la teoría y la metodología de la investigación, y que están más cerca de uno u otro polo según el peso e importancia que tengan los problemas de teoría o de método en un par de elementos característicos.

Constitución de la teoría

Teoría de la acción	Teoría del sistema
Idiográfico	Nomotético
Acentuación de singularidades	Acentuación de generalidades
Razonamiento inductivo	Razonamiento deductivo
Totalizante	Segmentario
Definición e interpretación cualitativas de datos	Definición e interpretación cuantitativas de datos
Estudios de caso concreto	Muestreos representativos
Profundidad de la encuesta de datos	Amplitud de la encuesta de datos
Carácter abierto del método de investigación	Carácter fijo del método de investigación
Especificación continua de los instrumentos	Estandarización de los instrumentos

Metodología de investigación

El procedimiento descrito a la izquierda del cuadro es valorado como «explorativo» en muchos tratados y estudios metodológicos, mientras que el de la derecha es considerado como apropiado para comprobar hipótesis y hacer enunciados sobre nexos y relaciones. Pero es preciso contradecir esta opinión. Ejemplos de caso concreto muestran que con el análisis de datos representativos extraídos por muestreo o de estadísticas oficiales pueden ser exploradas situaciones de hecho que sólo mediante estudios profundizados de caso concreto pueden ser descritos y explicados con mayor precisión y fiabilidad. Con ello, la totalidad del procedimiento se evidencia como una repetición de arranques contrapuestos y complementarios, representando cada paso de investigación ya dado la exploración para el siguiente.

El proceder al que se alude en los ejemplos de investigación no puede ser adscrito, como había supuesto Lammers, a uno de ambos principios. Más típico resulta el hecho de que se oscile entre uno y otro de ambos, en contraste recíproco. Cada uno de ellos proporciona correcciones o especificaciones de los resultados logrados mediante el otro. Y además estimula a formular cuestiones que llevan más allá y que pueden dar motivo a pasar al método complementario.

De este modo no se presentan como camino real de la investigación social aquí requerida ni la investigación de las encuestas, ni los estudios intensivos de caso concreto, el análisis de las estadísticas u otra cosa cualquiera. El incentivo metódico radica más bien en el cambio entre dos perspectivas distintas entre sí desde el punto de vista lógico y que por ello mismo se complementan bien.

El camino real es, pues, una especie de *slalom* en el que se toma el banderín de marcación en una parte de la pista de la manera más ceñida posible, pero sin derribarlo, para luego pasar lo más rápidamente posible al próximo banderín situado en la parte contraria. Lo «ideal» sería —así podría pensarse— proceder simultáneamente según ambos métodos y formas de constitución de la teoría. Pero así como un *slalom* resulta harto poco agradable cuando los banderines están situados muy cerca uno tras del otro, así tampoco resultaría fructífero este procedimiento. Justamente porque hay que desarrollar cada tipo de pregunta por investigar a partir de los resultados del otro tipo, no es posible aglomerar sin más pasos o grados de investigación diferentes.

Es posible dar en un proyecto pasos de investigación muy diferenciados, pero también pueden ser adscritos a proyectos diferentes ejecutados por diversas personas.

La disposición de pasos de investigación en forma de *slalom* ofrece un aspecto distinto al de la constitución de la teoría por cuanto que no se exponen en un informe final las constantes modificaciones de los resultados teóricos, sino tan sólo la última situación, provisionalmente definitiva. En el caso de la constitución de la teoría el criterio predominante es la exención de contradicciones en la argumentación, mientras que en los pasos metodológicos diferenciados se acepta sin esfuerzo una pragmática rica en contradicciones.

Debido a esta superior necesidad de racionalidad en la constitución de la teoría, ésta no puede trazar sus curvas de un banderín de *slalom* al siguiente con tanta elegancia y rapidez. Por así decirlo, se eleva por encima de la molesta pista llena de ondulaciones y se cierne en las alturas de la reflexión. Esto se evidencia claramente, por ejemplo, en la elaboración teórica de la comparación Alemania-Francia, llevado a cabo por Maurice *et al.* (1982). La reflexión teórica aquí elaborada constituye una valiosa aportación a la discusión teórica de algunos campos especiales concretos, y esta reflexión agudizará sin duda alguna la mirada tanto para la elucidación como para la discusión práctica de los desarrollos en la formación profesional o de la praxis de la organización. Sin embargo, no puede sustituir de ningún modo la visión de conjunto y la comprensión profunda de los pormenores concretos de estos terrenos, ni menos aún ofrecer una teoría nomotética general sobre el comportamiento de estos hechos. La explicación ilustrativa está sometida a límites geográficos e históricos, y está desenlazada de forma perceptible de la reflexión teórica.

Todo esto no debe ser entendido como crítica o como reconocimiento de un fracaso, antes bien ha de ser visto como una importante indicación práctica para el investigador. Bien es verdad que no debe decirse nunca de esta agua no beberé; pero sí se puede afirmar que no se logrará nunca, ni siquiera en el marco de los países de Europa, una teoría universal del comportamiento de los sistemas de formación profesional que posea suficiente fuerza declarativa.

¿Qué queda, pues, para el asesoramiento político en estos descensos de *slalom* con intermitentes elevaciones por encima de la pista? Debido a la falta de inmediatez y de seguridad que padece la constitución de la teoría no habrá tampoco posibilidad alguna de ofrecer un asesoramiento fundado, según el modelo tecnocrático, sobre enunciados relativamente firmes y garantizados científicamente, al menos si se procede con honradez. Por el contrario, me pa-

recen muy buenas las posibilidades de un apoyo sistemático del hallazgo de decisiones mediante una elaboración, siempre cercana a la praxis de la investigación, de alternativas de solución. El hallazgo de nuevas soluciones, por así decirlo de estructuras, presupone una discusión sobre las correspondientes atribuciones de estructuras y funciones. A este respecto, el contacto con las comparaciones internacionales puede suministrar un sinfín de ideas, aunque es preciso advertir en contra del procedimiento tecnocrático. Estructuras que poseen en un país determinadas funciones, tienen seguramente otras distintas en otro país, porque están incorporadas a otros campos de instituciones. La aportación de transición con ello exigida no resulta de las respuestas parciales a las preguntas de los tipos primero y segundo citadas al comienzo de este trabajo. Las presuponen a ambas, sí, pero exigen además una reflexión que puede surgir cuando se tratan simultáneamente los dos tipos de cuestiones. Después de que, con ello, se ha elevado bastante el nivel de exigencia, es posible consolarse con el pensamiento de que tal competencia surge seguramente en la medida en que se dominan las trampas y lazos de la comparación entre sociedades distintas. No sólo a pesar de la coerción inevitable de reflexión teórica que surge en los descensos de *slalom* de un método diferenciado y adecuado al objeto, sino también a causa de dicha coerción adquiere el investigador social la competencia para el asesoramiento práctico. En este sentido, y pese a toda la necesaria diferenciación de los tipos de cuestiones citados al comienzo, habrá que atender siempre mucho a los lazos y conexiones transversales entre ellas. En el caso ideal surge así lo que Habermas ha llamado el modelo pragmatista del asesoramiento político. La ciencia no tira aquí sólo de su propia carreta, y no se deja enganchar a la de la política, cualquiera que sea la dirección que lleve ésta. Aquí radican, naturalmente, muchas trampas que no hemos tratado en este trabajo, y que posiblemente son incluso más insidiosas que las de carácter metodológico y teórico.

BIBLIOGRAFIA

- Heller, Frank A. y Bernhard Wilpert (1976), «Limits to participative leadership: task, structure and skill as contingencies—a German British comparison», *European Journal of Social Psychology*, 7, pp. 61-84.
- Lammers, Cornelis J. (1975), «Towards the internationalization of the social sciences», en G. Hofstede y M. S. Kassem (comps.), *European Contributions to Organization Theory*, Assen, Van Gorcum, pp. 25-42.
- Lutz, Burkart (1976), «Bildungssystem und Beschäftigungsstruktur in Deutschland und Frankreich», en H. G. Mendius (comp.), *Betrieb-Arbeitsmarkt-Qualifikation I*, Francfort a. M., Aspekte, pp. 83-151.
- Maurice, Marc, F. Sellier y J.-J. Silvestre (1987), *Política de educación y organización industrial en Francia y Alemania*, Madrid, Ministerio de Trabajo y de la S.S.
- Maurice, Marc, F. Eyraud, A. d'Iribarne y F. Rychener (1986), *Des entreprises en mutation dans la crise. Apprentissage des technologies flexibles et emergence de nouveaux acteurs*, Aix-en-Provence, LEST, Forschungsbericht.
- Sorge, Arndt (1983), «Die betriebliche Erzeugung und Nutzung beruflicher Bildung in der BRD, Frankreich und Großbritannien», en M. Haller y W. Müller (comps.), *Beschäftigungssystem im gesellschaftlichen Wandel*, Francfort, Campus, pp. 270-286.
- , (1985), *Informationstechnik und Arbeit im sozialen Prozeß: Arbeitsorganisation, Qualifikation und Produktivkraftentwicklung*, Francfort, Campus.
- Sorge, Arndt y M. Warner (1987), *Comparative factory organization*, Aldershot, Gower Press.

Resumen. Estructuras de empleo, formación profesional y organización del trabajo son fenómenos sociales que se dan en todos los países capitalistas. Y en unos países parecen «funcionar» mejor que en otros. Cuando son elaborados en términos comparativos de unas sociedades a otras, no siempre sencillo el hacerlo punto por punto, una misma categoría formal puede tener un significado distinto al formar parte de sistemas distintos. Lo cual plantea problemas tanto en el ámbito teórico y metodológico como en el ámbito de la práctica y de la política. Es la cuestión que aborda el autor tomando el ejemplo de varias investigaciones.

Abstract. *Employment structures, professional training and work organization are social phenomena common to all capitalist countries. However, in some countries they appear to «work» better than in others. When worked out in terms which are comparative from one society to another —something not always simple to do point by point— the same formal category can take on a different meaning depending on the system of which it is a part. This makes for problems in the theoretical and methodological areas, as well as in the practical and political spheres. This is the question the author takes up, using a number of studies as an example.*

El trabajo de todos los días: una aproximación socioantropológica al trabajo

Pierre Bouvier *

Las transformaciones que tienen lugar hoy en las sociedades desarrolladas vuelven a poner en cuestión la naturaleza de numerosos hechos sociales. El período de expansión, de crecimiento de las riquezas y de redistribución extensiva se desdibuja. Las «tres décadas gloriosas» en Francia, pero igualmente, a distintos niveles, en otros contextos como los de Estados Unidos en América del Norte o de países europeos, dejan paso a decenios más inciertos. La crisis del petróleo y sus efectos económicos sobre la expansión industrial y comercial afectan, a partir de los años setenta, a las naciones desarrolladas. Este es el contexto donde se va a redefinir el trabajo, sus usos y sus representaciones.

Este replanteamiento tendrá por objeto, principalmente, las condiciones económicas, técnicas, profesionales y culturales que determinan los procesos de producción y su realización. La gran industria, y también el sector en expansión de los servicios (banca, seguros...), se habían constituido en torno a un tipo de organización que había tomado sus métodos, más o menos directamente, del modelo del taylorismo fordiano. La definición de las funciones, el carácter sedentario de éstas, en segmentos homogéneos y en relación continuada, la producción en masa de las manufacturas van acompañados por una política salarial de redistribución: el trabajador se convierte en el cliente solvente de una producción en expansión. El pleno

«Le travail au quotidien; une démarche socio-anthropologique au travail». Traducción de Margarita García Galán.

* Pierre Bouvier, es investigador en el CNRS (LSC1), París.

Sociología del Trabajo, nueva época, núm. 10, otoño de 1990, pp. 131-139.

empleo diseña los rasgos de este asalariado «fordiano», cualificado, masculino, adulto y nacional, al menos para las funciones menos desvalorizadas.

Este trabajador, ya sea obrero o personal de servicios ha podido —gracias al papel intermediario de las organizaciones sindicales dinámicas— afirmar su posición, sus derechos individuales y colectivos.

El trabajo y sus valores se expresan de manera privilegiada a través de este ideal-tipo. Por otro lado, las tesis de una cultura del ocio, de una sociedad del tiempo libre, parecen prefigurar la extinción a cierto plazo del trabajo.

Las ciencias sociales, y en particular la sociología del trabajo, tienden principalmente a analizar las disfunciones o a estudiar la división de tareas. Los estudios y la investigación sociológica entre los años cincuenta-setenta se fijan, especialmente, en la modernización del aparato de producción, en los efectos de la cualificación (P. Naville, H. Bravermann), en las actitudes de los asalariados (G. Friedmann) o en la acción colectiva (A. Touraine). Dicha corriente, en Francia, no es indiferente a esa voluntad de modernización. Las políticas económicas y sociales menos reguladas por el Estado, en otros países (Gran Bretaña, Italia, USA...), no suscitan las investigaciones, o al menos la ayuda a su puesta en marcha mediante la constitución de equipos universitarios o de investigadores que tomen el trabajo como campo de estudio.

No se trata de aglutinar de manera unívoca el desarrollo científico, y en particular el de la sociología del trabajo, con las especificidades del contexto y de su ambiente socioeconómico, sino de subrayar sus influencias.

Los años ochenta se presentan bajo un aspecto diferente. La expansión se ha refrenado. Con algunas excepciones (RFA, Japón), las economías liberales o socialdemócratas están en crisis. Un paro masivo y a largo plazo se ha convertido en un elemento permanente. Afecta en primer lugar a las poblaciones menos cualificadas, jóvenes, inmigrados, mujeres..., aquellos que habían conseguido integrarse, mejor o peor, en los márgenes del ideal-tipo del asalariado fordiano. Por otra parte, y para contrarrestar una competencia mundial tanto en los mercados exteriores como interiores, se han introducido nuevas tecnologías en un gran número de sectores, tanto en la industria (automóvil) como en los servicios (banca). Esta modernización técnica también va a transformar en profundidad los hábitos y los valores del trabajo. La sociología será confrontada ahora

El trabajo de todos los días

con un objeto que no es ya el que prevalecía hasta hace poco tiempo. Para comprender y analizar sus elementos, nos parece necesario reconsiderar el trabajo desde una nueva perspectiva. A los resultados de los enfoques anteriores no se unirá ya un análisis secuencial de tal o cual variable predominante del trabajo tayloriano fordiano. Dados los cambios en curso, parece aconsejable abordar el trabajo sin llegar a asignaciones de sentido. Para ello, es preciso recurrir a los hábitos y a las representaciones polisémicas de los hábitos. El análisis de las cotidianidades y de sus componentes debe permitir captar lo mejor posible la esencia misma de los actos de trabajo contemporáneo. A los instrumentos de la sociología clásica del trabajo, que por otra parte han demostrado su validez, conviene asociar ciertos conceptos y métodos provenientes de otros horizontes disciplinarios.

La antropología ha sabido realizar enfoques desde puntos de vista relativamente nuevos y lo suficientemente distanciados como para permitir la comprensión de las sociedades tradicionales. Para captar con un enfoque nuevo la constitución de hábitos y complejidades del trabajo moderno, la aportación de conceptos y métodos antropológicos se revela fructífera, ya que pretende estudiar el trabajo sólo en su realización localizada, medio éste de estudiar su polisemia y no de analizar sus variables.

Hay en ello, pues, nociones unidas a lo simbólico, a lo cual esta disciplina concede una importancia que las ciencias sociales del trabajo han descuidado a menudo. Se toma igualmente el concepto de «hecho social total», pues éste permite aprehender no ya determinadas secuencias, sino el conjunto de las variables en su complejidad y en su homogeneidad. El estudio de los rituales y de su carga heurística constituye un sujeto clásico para los antropólogos. Eso puede permitir así mismo, en el contexto del aparato de producción, comprender las actitudes y las representaciones que, de otro modo, quedarían opacas. Así, por ejemplo, la importancia de los hábitos internos en los distintos oficios, pero igualmente la de aquellos que conforman las sociabilidades intercategoriales o las actitudes que implican «el paso» (Van Genep) de la ejecución a los cuadros de mando.

Estos elementos, y en particular las cuestiones ligadas con las profesiones y con las sociabilidades en el trabajo y del trabajo, pueden así, gracias a la aportación de ciertos conceptos antropológicos con carga simbólica, reactivar ciertas problemáticas (por ejemplo, la de la división del trabajo social) o formular otras nuevas. Esto

concernirá en particular a las representaciones ambivalentes, que se sitúan en la intersección entre alienación y placer, que pueden expresarse en el curso de las funciones cotidianas. Este nuevo enfoque da lugar a la creación de los conceptos de «bloques sociotecnológicos» y de «conjuntos coherentes de población».

La perduración, a lo largo de varios decenios, de un conjunto de procesos y de procedimientos técnicos y organizativos llevaría, en hipótesis, a prácticas y representaciones del trabajo relativamente estables. Lo designaremos con el término «bloque sociotecnológico», es decir, la intersección específica y duradera entre trabajo vivo y trabajo muerto, organización y tecnología. Este concepto tiene en cuenta, en la duración, el equilibrio relativo de las componentes propias de un sistema de producción sociotecnológico con valencia tendencialmente autorreproductiva, en el cual participan sociabilidades consensuales y conflictuales.

Este equilibrio requiere ritualizaciones que instituyan y preserven las identidades segmentarias y sus diferencias sistemáticas. El cambio de las interacciones profesionales y sociales en este contexto, y también a veces en la periferia, da lugar a las mismas ritualizaciones en el interior y las apuestas hacia el exterior.

El trabajo, por su impostación a largo plazo, por su localización en ámbitos especializados, por su situación relativamente externa respecto a la sociedad civil, así como respecto a los aparatos estatales, crea especificidad. Eso se verifica no sólo en los caracteres propios de los procesos de producción que estructura, sino también en sus periferias. Pese a la mixtificación de las sociedades desarrolladas, la coherencia a la que induce el trabajo puede extenderse más allá de los límites empresariales para afectar y estructurar también lo ajeno a la producción. El trabajo se convierte en ordenador de cotidianidades que no le pertenecen ya propiamente.

La noción de «bloque sociotecnológico» hace referencia a interacciones entre los usos y las representaciones profesionales, y a los procesos y procedimientos organizativos y técnicos que, a largo plazo, producirán valores estables. Aquéllas «de conjunto coherente de población» amplían la primera noción, considerando los efectos de éste (bloque sociotecnológico), a los usos y representaciones de la vida civil.

Estudios realizados en varios sectores, entre ellos los de los transportes, la química o el automóvil, han permitido también definir las componentes del trabajo tal y como éstas se expresan hoy. En lo que concierne a los transportes de masa urbanos, la importancia

El trabajo de todos los días

de un segmento profesional como el de los conductores se define según los valores y las actitudes ritualizadas que, después de décadas, estructuran las relaciones entre individuos y categorías. El análisis de los cambios que ha impuesto, hasta fechas recientes, este «cuerpo» profesional, da cuenta de las realidades tanto cotidianas como factuales que componen su medio. En la industria del automóvil, los efectos de renovación de las poblaciones se inscriben en los cambios condicionados por el origen étnico, y los procesos de aculturación en un contexto en el que se vuelve a poner en cuestión la organización tayloriana. Estos elementos implican una actuación que se apoye en el registro de lo simbólico. Si se analizan las profesiones de la química, hay que estudiar la cotidianidad de los operadores, las sociabilidades que determina un trabajo realizado en grupos reducidos en un ambiente donde el diálogo es raro.

En el terreno de los métodos, la intersección «socioantropológica» es igualmente fructífera. Permite renovar las actuaciones habituales. El etnólogo mantiene, debido a su objeto de estudio, una relación fuertemente distanciada. Por el contrario, para el sociólogo, el análisis de su propia sociedad puede tender a corroborar «el sentido común» (P. Bordieu), más que a desentrañar los fundamentos de los hechos sociales. La elaboración de dispositivos que permitan construir una distancia mínima respecto del objeto de estudio puede inspirarse en la actuación antropológica.

Permaneciendo, a la manera del etnólogo, varios meses, si no varios años, en el seno de la población estudiada, el socioantropólogo puede así intentar hallar y comprender tanto las apoyaturas simbólicas de los usos y de los valores de costumbres de los medios de trabajo elegidos, como la totalidad del hecho social. Pero la inmersión en el contexto del trabajo moderno no puede realizarse, pese a todo, de modo análogo al de los antropólogos. El acceso al espacio productivo de las sociedades desarrolladas es desde ahí difícil y, en ciertos aspectos, más delicado de lo que puede ser una sociedad tradicional. Ello se debe a la privatización, a la apropiación por los individuos o por las entidades económicas y financieras de estos contextos.

De cara a una sociedad llamada «exótica», los papeles están «claros». Hay por una parte un extraño, el investigador, al menos para la etnología clásica, y por otra parte, una población que presenta rasgos y valores no asimilables a los del observador. El dispositivo de análisis seguirá procedimientos específicos según el contexto local, de costumbres o administrativo.

En lo que concierne a la empresa, las vías de acceso para el investigador son paradójicamente más estrechas. Se puede intentar la identificación, puesto que *a priori* el observador forma parte del mismo grupo «étnico» —tomado en sentido amplio— que las poblaciones del trabajo. A pesar de esto, no le es posible instalarse en el corazón mismo del aparato de producción y observar, día tras día, los actos y las costumbres de la población elegida. Los imperativos de productividad no toleran la presencia no justificada, en términos de rentabilidad inmediata, de un individuo «extraño» a la legitimidad central, que no es otra cosa que la producción de determinado bien o de determinado servicio. Le será imposible instalarse y liberarse de sus funciones de gabinete en servicio para analizar los usos y las representaciones.

Para salvar este obstáculo, uno de los medios es presentar su candidatura a una función reconocida. Si la oferta es aceptada, el investigador podrá codearse diariamente con su población. Pero se presenta, no obstante, un peligro. ¿Podrá asegurar, al mismo tiempo, la carga de trabajo requerida por el puesto que ocupa y llevar, además, a buen término el estudio que se ha propuesto? Por otro lado, la necesidad de enmascarar su proyecto, e incluso su propia identidad, perjudica los diálogos y múltiples intercambios. Con algunas excepciones, estos inconvenientes surgen en seguida. Desembocan ya sea en una interrupción, a causa de la presión moral que conlleva esta opacidad, requerida y mantenida con los colegas de oficina o de taller, ya sea en una inmersión total y en la desaparición del proyecto de investigación. El investigador se convierte en miembro pleno de la colectividad de trabajo, lo que implica una extinción de su profesionalidad anterior.

Una vía intermedia que puede permitir una copresencia a largo plazo y el respeto de la identidad y del análisis consiste en ocupar puestos periféricos. Esto implica un acuerdo más o menos explícito con los órganos decisorios: la dirección de la empresa o los responsables de los sindicatos dominantes. Así han podido efectuarse algunas investigaciones, garantizando lo mejor posible el proyecto, la continuidad y el análisis profundo de los usos y de las representaciones cotidianas. Éste fue, por ejemplo, el caso de E. Goffman durante su estudio de un hospital psiquiátrico, y el mío, cuando analicé el sector de los transportes parisienses, o el de P. Denieul, dentro de un medio archivístico.

Cuando esto no es realizable debido a la obstrucción por uno o por el conjunto de los actores decisorios de la escena, el investigador

puede encontrar recursos en la esfera que rodea a la producción, al menos en sus más próximas connotaciones con el trabajo. Los desplazamientos periféricos (trabajo-domicilio-trabajo), o incluso de temporada, en el caso de los trabajadores inmigrantes (hacia el país de origen), pueden permitir realizar «seguimientos», inserciones que ha de reproducir sistemáticamente en una atención flotante, lábil, que vadea la imposibilidad de una observación *in situ* y permite remontarse hasta la centralidad productiva. Este es el tipo de dispositivo que hemos puesto en práctica durante el estudio de los obreros temporeros inmigrantes de la casa Renault.

La comparación de una serie de resultados localizados permite generalizaciones en las cuales se fundamenta la aportación heurística de la investigación. Para detectar las simbólicas que se expresan en el trabajo y comprender sus cambios, la «socioantropología» se apoya en experiencias sociológicas cruzadas y reelaboradas mediante conceptos e instrumentos antropológicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Balandier, G., *Le détournement*, París, Fayard, 1985.
 Bourdieu, P., *La distinction*, París, Minuit, 1979 [*La distinción*, Madrid, Taurus, 1988].
 —, «Perspective pour une socio-anthropologie du travail», *Sociétés*, núm. 2, 1989.
 —, *Technologie, travail, transports*, París, Méridiens.
 —, «Perspective pour une socio-anthropologie du travail», *Sociétés*, núm. 2, 1984.
 Braverman, H., *Travail et capitalisme monopoliste*, París, Maspéro, 1976.
 Durand, C., *Chomage et violence*, París, Galilée, 1981.
 Erbes-Seguin, S., *Le travail dans la société*, Bilan de la sociologie du travail, Grenoble, PUG, 1988, t. 2.
 Evans-Pritchard, E., *Les nuers*, París, Gallimard, 1968 [*La región nuer*, Madrid, Taurus, 1982].
 Friedman, G., *Le travail en miettes*, París, Gallimard, 1964.
 Goffman, E., *Asiles*, París, Minuit, 1969.
 Levi-Strauss, C., *Anthropologie structurale deux*, París, Plon, 1984 [*Antropología estructural*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1987].
 Malinowski, M., *Journal d'ethnographie*, París, Seuil, 1984.

- Mauss, M., *Sociologie et anthropologie*, París, PUF, 1968 [*Sociología y antropología*, Madrid, Tecnos, 1971]
- Naville, P., *Vers l'automatisme social?*, París, Gallimard, 1963.
- Rolle, P., *Travail et salariat*, Bilan de la sociologie du travail, Grenoble, PUG, 1987, t. 1.
- Sainsaulieu, R., *Sociologie de l'organisation et de l'entreprise*, París, PFNSP, 1987.
- «Socio-anthropologie du travail», *Cahiers Travaux du LSCI*, núm. 16.
- Touraine, A.; Wiewtorka, M., y Dubet, F., *Le mouvement ouvrier*, París, Fayard, 1984.
- Le travail et sa sociologie*, París, L'Harmattan, 1985.
- Verret, M., *La culture ouvrière*, Saint-Sébastien, ACL, 1988.
- Whyte, W., *Learning from the field*, Beverly Hills, Sage, 1984.

Resumen. El trabajo moderno no se reduce sólo a procesos de alienación o de valorización. Bajo la banalidad cotidiana, intercambios complejos y ambivalentes dan forma a comportamientos ritualizados, a connivencias o a oposiciones individuales y colectivas. El enfoque «socioantropológico», situado en el cruce teórico y empírico de la sociología y de la antropología, intenta identificar las rupturas y las constantes de esta trama de las sociedades modernas: el trabajo vivo.

Abstract. Modern labor is not reduced only to processes of alienation or valuation. Beneath a layer of everyday banality, complex and ambivalent exchange gives rise to ritualized behavior, ways of getting along or individual and collective antagonisms. A «socio-anthropological» focus —situated at the theoretical and empirical crossroads of sociology and anthropology— attempts to identify both the ruptures and constants within this skein of modern society: living labor.

Reis

Revista Española
de Investigaciones
Sociológicas

47

Julio-Septiembre 1989

Director

Luis Rodríguez Zúñiga

Secretario

Mercedes Contreras Porta

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)
Tels. 580 70 00 / 580 76 07

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

**Arnold S. Feldman,
Jorge R. Menés
y Natalla
García-Prado**
La estructura social
y el apoyo partidista
en España

Richard Gunther
Leyes electorales,
sistemas de partidos
y élites: El caso
español

**Francisco José
Llera**
Continuidad y
cambio en la política
vasca: Notas sobre
identidades sociales
y cultura política

Enrique Gil Calvo
Participación laboral
de la mujer,
natalidad y tamaño
de cohortes

**Carlos Prieto
Rodríguez**
¿Mercado de
trabajo?

María Teresa Bazo
Personas ancianas:
Salud y soledad

**Mariano Torcal
Loriente**
La dimensión
materialista/postma-
terialista en España:
Las variables del
cambio cultural

**Pedro Dorado
Montero**
Errores judiciales.—
Locos condenados
por los Tribunales

**Constancio
Bernaldo de
Quirós**
La epilepsia en los
Tribunales

José Escuerdo
Preocupaciones
reinales acerca de
la locura

Crítica de libros

Datos de opinión

LIBROS

Kern, Horst, y Schumann, Michael

El fin de la división del trabajo. Racionalización en la producción industrial, Madrid, Ministerio de Trabajo y de la Seguridad Social, Centro de Publicaciones, 1989, 396 pp.

Armando FERNÁNDEZ STEINKO

La crisis de las economías occidentales en los años setenta y ochenta y la consiguiente reestructuración del sector industrial está generando cambios importantes en la propia estructura de la fuerza de trabajo. Por ello no es de extrañar que se revisen y se aviven las polémicas dentro de la sociología industrial y del trabajo incluso en países con una larga tradición en estos campos, como la República Federal de Alemania.

Como señala Oriol Homs este libro ha suscitado de hecho un acalorado debate en la República Federal. La sociología industrial llevaba bastante tiempo anclada en un «determinismo tecnológico» que le impedía problematizar los condicionamientos sociales e incluso politicosindicales de los procesos de trabajo y sobre todo de sus formas de organización. Durante el período de expansión económica de la posguerra existía una especie de pacto silencioso entre los sindicatos y la patronal en la aceptación de la técnica y de sus consecuencias como una realidad independiente de las relaciones sociales. El optimismo del crecimiento económico convertía a la técnica en una especie de aliado universal de la humanidad, en un imperativo abstracto y autónomo que automáticamente generaba ventajas para todas las clases¹. La experiencia de la crisis obligó y obliga a la revisión de esta concepción de la técnica² y el libro de Kern/Schumann es parte de este proceso de redefinición.

¹ Véase, por ejemplo, L. Peter, «Neue Formen der Rationalisierung. Industrie-soziologische Analysen, Veränderungen der Arbeit und Herausforderungen für die Arbeiterbewegung», en *Jahrbuch des IMSF*, núm. 13, Francfort/M., 1987, p. 159.

² En España véase últimamente J. J. Castillo (comp.), *La automatización y el futuro del trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.

Sociología del Trabajo, nueva época, núm. 10, otoño de 1990, pp. 141-145.

La aportación de Kern/Schumann está muy marcada por la llamada cuestión de la recualificación. En los primeros debates de los años sesenta en torno a este tema (A. Touraine, J. Bright, S. Mallet, etc.) y tanto entre los que consideraban que la tecnificación del proceso de trabajo encerraba una tendencia a la cualificación como los que presagiaban más una descualificación masiva de la fuerza de trabajo, había una inclinación a derivar las transformaciones de la estructura de las cualificaciones directamente de las características técnicas de las innovaciones tecnológicas. Incluso los propios autores, Kern y Schumann, que en su primer trabajo conjunto «*Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein*» (Francfort/M., 1970) planteaban ya la importancia de la organización del trabajo para especificar la futura reestructuración de la fuerza de trabajo, reconocieron haber caído en cierto determinismo tecnológico siguiendo la tónica social y política de su tiempo³.

En este trabajo intentan superar este punto de vista. Si bien lo consiguen con creces (lo cual es de aplaudir, puesto que contribuyen a enriquecer el debate en torno al propio margen de maniobra de las estrategias sindicales y sociales dentro de las empresas), opinamos que al plantear el problema exclusivamente en términos intraempresariales tienden a caer en otro determinismo, en un «determinismo organizativo».

Kern y Schumann, en su análisis de las consecuencias de la nueva racionalización en la producción industrial llegan a dos conclusiones principales: a. el previsible aumento del paro; b. la «reprofesionalización» y recualificación del trabajo asalariado restante (p. 362). Es decir, el «nuevo tipo de racionalización flexible» ofrece unas potencialidades históricas para esta elevación de las cualificaciones, si bien también induce a una segmentación y fraccionamiento general de la fuerza de trabajo en ganadores y perdedores del propio proceso de racionalización (*id.*). La condición para que se aproveche este potencial es sobre todo la creatividad organizativa: «¿división del trabajo o integración? Ambas direcciones del pensamiento se pueden esperar hoy en día» (p. 46). De hecho, tanto los trabajadores como los empresarios se beneficiarían de un replanteamiento de los conceptos organizativos de la empresa.

El trabajo incluye una exposición bien documentada del «estado

³ A. Leisewitz, «Verengte Perspektive. Kritische Bemerkungen zur Kern/Schumann-Studie "Das Ende der Arbeitsteilung?" - Bericht von einer Arbeitsdiskussion des IMSF», en *Jahrbuch des IMSF*, núm. 8, Francfort/M., 1985, p. 300.

de la racionalización» a principios de los ochenta en el sector del automóvil, de la fabricación de máquinas herramientas y la industria química, que ya ha conocido una «ola» de racionalización intensa hasta los años sesenta (pp. 26 ss.). Especialmente interesante resulta la diferencia que establecen los autores entre la máquina ya tradicional de control numérico (NC) y la máquina con mando programado de memoria (CNC) que es la verdadera novedad en los procesos de racionalización flexible y que se difunde a partir del desarrollo de la microelectrónica, ya que permite por primera vez incorporar a la máquina una memoria programable (pp. 155 ss.). La importante diferencia existente entre la automatización tradicional y la automatización flexible tiene que arrancar precisamente del carácter cualitativamente distinto que le dé la microelectrónica a la propia máquina herramienta.

Si bien los autores avanzan, pues, en la especificación de las potencialidades organizativas de un determinado proceso de trabajo, basado en una tecnología específica, al describir estas potencialidades dejan completamente de lado las condiciones de revalorización del capital que son las que forman el marco socioeconómico del mismo, condiciones que hacen difícil imaginarse la ausencia de intereses contrapuestos. En este sentido parece insuficiente señalar que «[...] nosotros somos sociólogos y estudiamos todo lo que se puede aportar cualitativamente a este debate, desde el ángulo del proceso de trabajo y desde el ángulo del proceso de racionalización»⁴. Aquí la sociología industrial puede caer en una peligrosa trampa. Aunque no sea necesario que los sociólogos se conviertan en economistas, pensamos que no se puede resolver una cuestión como la de una hipotética «recualificación» o «reprofesionalización» haciendo abstracción del contexto socioeconómico capitalista que convierte este tipo de tendencias en realidades enormemente contradictorias y sobre todo dependientes de la correlación de fuerzas sindicales e incluso políticas, y no en un proceso más o menos automático vinculado a una tecnología determinada⁵. Kern/Schumann ponen de hecho todas las potencialidades derivadas de las características técnicas de las Nuevas Tecnologías basadas en la microelectrónica (programación, aplicación flexible y universal) en un primer plano, pero

⁴ H. Kern/M. Schumann, «Hacia una reprofesionalización del trabajo industrial», en *Sociología del Trabajo*, núm. 2, invierno de 1987/88, p. 27.

⁵ Véase en este sentido el extraordinario trabajo de A. Recio, *Capitalismo y forma de contratación laboral*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.

descuidan completamente las «contratendencias» que pueden actuar por el lado de la valorización (nuevas posibilidades de control, transparencia del proceso productivo, intensificación del trabajo, etc.). Es decir, los temas que son objeto de grandes controversias entre sindicatos y empresarios —porque en ellos se pone de manifiesto contundentemente esa forma socioeconómica contradictoria que marca la introducción de las NT—, son tocados, si acaso, tangencialmente.

De esta forma, una consecuencia social tan compleja como la llamada reprofesionalización es derivada exclusivamente de la vertiente tecnológica del proceso de trabajo, dejando de lado el marco de las relaciones económicas de fondo. El enriquecedor descubrimiento de las posibilidades que puede abrir un tipo de «diseño» empresarial se transforma así en la «superación» teórica y práctica de los condicionamientos socioeconómicos vía diseño empresarial. El tipo de organización de la empresa pasa así a convertirse en un determinante universal de las relaciones sociales, con lo cual se cae en una nueva reducción del debate al marco exclusivo de la empresa individual, semejante al de los años cincuenta y sesenta, aunque el lugar que antes ocupaba la dura materialidad de la «tecnología» ahora lo ocupe la suavidad de las «formas de organización» intraempresariales.

Otra crítica que se le podría y debería hacer a esta obra, siempre resaltando su seriedad metodológica y empírica, y también la aportación teórica de la que hacíamos mención arriba, es su tendencia a la extrapolación. Por muy importante que sea el estudio detallado de una parte del sector de la producción industrial, las conclusiones que se puedan observar aquí no tienen que ser automáticamente extrapolables al conjunto de los sectores económicos «potencialmente» afectados por este nuevo tipo de racionalización. Kern/Schumann reducen el análisis del «futuro del trabajo» a las empresas donde se ha producido esta «nueva racionalización» y donde se dan «empresarios modernos»; pero, sin embargo, sugieren una perspectiva generalizable al conjunto de la economía, con lo cual se alejan de su propio rigor metodológico.

De hecho, ni siquiera en el seno de una gran parte de las empresas de la producción industrial se dan solamente las tendencias que describen Kern/Schumann. Como han demostrado estudios realizados por los sindicatos alemanes federales, incluso en las empresas donde se está introduciendo este «nuevo tipo de racionalización» se constata preferentemente un empeoramiento de las condiciones de

trabajo de los asalariados⁶. La «nueva racionalización» también crea las condiciones técnicas para hacer más transparente el proceso productivo, lo cual quiere decir que hace aumentar las posibilidades de control del trabajo por parte de los empresarios. No se trata, pues, solamente de valorar aisladamente las posibilidades que se abren en el sentido de una mayor cualificación, sino de valorar el hecho de que la mayor transparencia del proceso productivo también le permite al capital controlar por primera vez una serie de trabajos cualificados (por ejemplo, del sector de servicios, aquí se da la posibilidad por primera vez de introducir métodos de control tayloristas⁷) e intensificar, por tanto, en general, tanto los trabajos cualificados como los menos cualificados⁸. Por primera vez no sólo se puede llegar a controlar RESULTADOS del trabajo (como en la «etapa fordista»), sino sobre todo se puede controlar al trabajador ININTERRUMPIDAMENTE durante el proceso mismo de producción.

En resumen, si bien al libro le corresponde el mérito de resituar el debate y abrir una línea de investigación y discusión original; si bien constituye un análisis riguroso de la organización del trabajo en una serie de empresas de la producción industrial, tal vez sea necesario no sólo ponerle una señal de interrogación al título, sino dos (resulta revelador el hecho de que en la edición española falte incluso la señal de interrogación que aparece en la edición alemana). El proceso de introducción de la automatización flexible, de hecho no sólo no ha acabado, sino que, como demuestran algunos estudios recientes, las dificultades tecnoeconómicas que van apareciendo a medida que se va difundiendo esta tecnología, se multiplican considerablemente⁹. Los mismos Kern/Schumann resaltan que esta tecnología todavía no es una realidad (p. 3). Tal vez haya que aplicar la prudencia metodológica de los autores también a sus propias conclusiones, un tanto parciales y abstractas referidas a esta tecnología todavía del futuro.

⁶ Ig Metall, «Maschinen wollen sie-uns Menschen nicht», *Rationalisierung in der Metallwirtschaft*, Francfort/M., 1983.

⁷ A. Leisewitz, «Flexibilisierung und Kontrolle. Neue Technologien und Veränderungen der Betriebsstrukturen am Beispiel der Automobilindustrie», en *Jahrbuch des IMSF*, núm. 7, Francfort/M., 1985, p. 189.

⁸ Esto lo han demostrado para la RFA de forma contundente, y referida al sector de servicios, M. Baethge y H. Oberbeck, *Zukunft der Angestellten. Neue Technologien und berufliche Perspektiven in Büro und Verwaltung*, Francfort/M., 1986.

⁹ Véase el detallado estudio pionero realizado por Köhl, Esser y Kemner, del «Forschungsinstitut für Rationalisierung», de Aquisgrán, publicado bajo el título *CIM: zwischen Anspruch und Wirklichkeit*, Aquisgrán/RFA, RKW-Verlag, 1988.

Libros recibidos en la Redacción

Actis, Walter y otros, *El servicio doméstico en España. Entre el trabajo invisible y la economía sumergida*, Madrid, Institutos de la Mujer y de la Juventud, 1990.

Alenyar, Miquel y otros, «Les migracions», *Cuadernos de Cultura Fí de Segle*, núm. 6, Palma, 1989.

Analise Social, Revista do Instituto de Ciências sociais da Universidade de Lisboa, núms. 100, 101-102 y 103-104, año 1988.

Burdy, Jean Paul, *Le soleil noir. Un quartier de Saint-Etienne (1840-1940)*, Lyon, Presses Universitaires y Centre Pierre Lèon, 1989.

Carrillo, Jorge (comp.), *Reestructuración industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos*, México, Colegio de la Frontera Norte, 1989.

Fernández Enguita, Mariano, *La cara oculta de la escuela*, Madrid, Siglo XXI de España, 1990.

Formation Emploi, Revista del CEREO, París, núms. 26 a 29, junio de 1989-junio de 1990.

Frontera Norte, publicación semestral de El Colegio de la Frontera Norte, núm. 2, julio-diciembre de 1989.

Inguruak, Revista de la Asociación Vasca de Sociología, núms. 1 a 5, 1988-1989.

Lequin, Yves y otros, *L'usine et le bureau. Itinéraires sociaux et professionnels dans l'entreprise XIX^e et XX^e siècles*, Lyon, Presses Universitaires y Centre Pierre Lèon, 1990.

Revista de Treball, núm. 11, 1989, Generalitat Valenciana.

Ross, George y otros, *El experimento Mitterrand*, Valencia, Edicions Alfons el Magnanim, 1988.

Sánchez López, Rosario, *Mujer española, una sombra de destino en lo universal. Trayectoria histórica de Sección Femenina de Falange (1934-1977)*, Murcia, Universidad, 1990.

Sierra Alvarez, José, *El obrero soñado. Ensayo sobre el paternalismo industrial (Asturias, 1860-1917)*, Madrid, Siglo XXI de España, 1990.

Solis de Alba, Ana A. y Martínez Olive, Alba, *Trabajadoras mexicanas*, México, UAM, 1990.

Trabajo (Sociedad, tecnología y cultura), Revista del Centro de Análisis del Trabajo de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa de México, núm. 1, octubre-diciembre de 1989.

WAA, *Primeras jornadas sobre fuentes documentales para la Historia de Madrid*, Madrid, Comunidad Autónoma, 1990.

WAA, *Historia de la Acción Social pública en España. Beneficencia y previsión*, Madrid, Ministerio de Trabajo y S.S., 1990.

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.

Reis

Revista Española
de Investigaciones
Sociológicas

48

Octubre-Diciembre 1989

Director

Luis Rodríguez Zúñiga

Secretario

Mercedes Contreras Porta

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)
Tels. 580 70 00 / 580 76 07

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

Emilio Lamo de Espinosa
El objeto de la sociología. Hecho social y consecuencias no intencionadas de la acción

Ramón Ramos Torre
El calendario sagrado: el problema del tiempo en la sociología durkheimiana (II)

Manuel Martín Serrano
Diseño para investigar la producción social de comunicación

Gurutz Jáuregui Bereciartu
Medios de información y poder: el control de los flujos de información

Miguel Roiz
La familia, desde la Teoría de la Comunicación de Palo Alto

Félix Requena Santos
El concepto de red social

Francesc Mercadé
Las identidades colectivas. España y Cataluña

Ana Collado:
Efectos no deseados del proceso de envejecimiento de la sociedad española

Rosa Cobo Bedía
Mary Wollstonecraft: Un caso de feminismo ilustrado

Mary Wollstonecraft
Críticas de ciertos autores que han considerado a la mujer un objeto de piedad, casi de menosprecio

Crítica de libros

Datos de opinión

Sociología del Trabajo

NUEVA EPOCA

Dirección: Juan J. Castillo, Santiago Castillo, Carlos Prieto.

Consejo de Redacción: Vicente Albaladejo, Juan J. Castillo, Santiago Castillo, Jordi Estivil, Lluís Fina, Oriol Homs, Faustino Miguélez, Alfonso Ortí, Manuel Pérez-Yruela, Carlos Prieto, Antonio J. Sánchez.

Número 9 (primavera de 1990)

Trabajo y relaciones laborales en sectores productivos: nuevas tendencias

Andrés Bilbao, *El proceso de trabajo en Artes Gráficas: tecnología y descentralización productiva.*

Oriol Homs, *La cualificación como rigidez o innovación en la organización del trabajo. El caso del sector hotelero.*

Faustino Miguélez, *Trabajo y relaciones laborales en la construcción.*

Esteban Villarejo, *La renovación en la aplicación de los recursos humanos en la Banca española.*

José M. Tortosa, *Representación de la pobreza y política social.*

Peter Cressey, *Tendencias de la participación de los trabajadores en las nuevas tecnologías.*

Carlos A. Castillo Mendoza, *Control y organización capitalista del trabajo. El estado de la cuestión.*

José Luis Herrero, *El papel del Estado en la introducción de la OCT en la España de los años cuarenta y cincuenta.*

* * *

Redacción: Revista *Sociología del Trabajo*.
Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.
Campus de Somosaguas. 28023 Madrid.

Edición, administración y suscripciones: Siglo XXI de España Editores, S. A.
Calle Plaza, 5. 28043 Madrid.
Teléfs. 759 48 09 - 759 49 18.

Suscripción anual:
España: 2.000 ptas. (número suelto: 850).
Extranjero: 2.500 ptas. (número suelto: 1.000 ptas.).

José Siema Alvarez

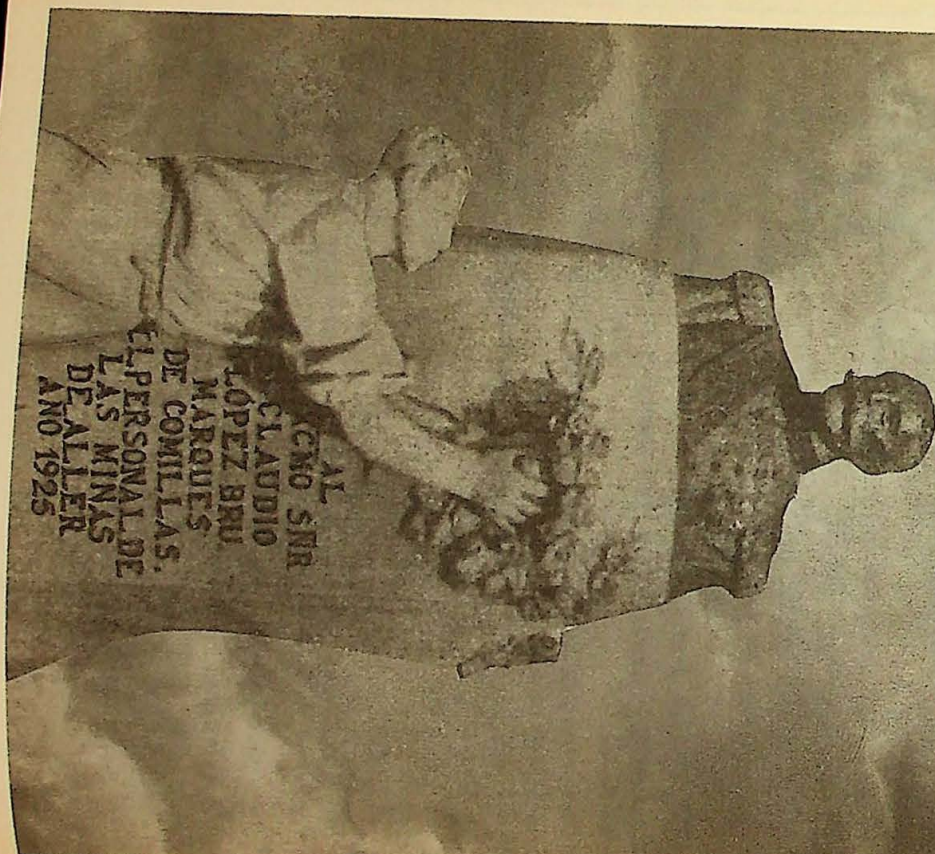
El obrero soñado

Ensayo sobre el
paternalismo industrial
(Asturias, 1860-1917)

Sociología
del trabajo



Siglo Veintiuno de España Editores, S.A.



AL
CNO SRR
CLAUDIO
LOPEZ BRU
MARQUES
DE COMILLAS.
EL PERSONAL DE
LAS MINAS
DE ALLIER
AÑO 1925



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
1990/91: núms. 10-12

Nombre y apellidos

Profesión

Calle

Cód. Postal

Población

Provincia

TALON BANCARIO

CONTRA REEMBOLSO
(Gastos.—100 ptas.)

CARGO EN CUENTA:
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
SOCILOGIA DEL TRABAJO, por la suscripción de la revista.

Firma

PROXIMOS NUMEROS

En los próximos números de la revista se publicarán artículos,
entre otros, sobre los siguientes temas:

**Hacia una nueva organización
productiva**
**Redes sociales en el mercado de
trabajo**
**Generaciones de trabajadores
Itinerarios de trabajo**
Los municipios y el empleo
**El tiempo de trabajo y su
ordenación**
Generaciones de trabajadores
Política social y laboral